LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Canada. Parl. H of C.
J Sub-Committee on
103 International Trade.
H7 Minutes of proceedings and
34-3 evidence...
1556
A1
no.1-18

DATE | NAME - NOM

J
103
H7
34-3
I556
A1
no.1-18

LIBRARY OF PARLIAMENT
CANADA

1994 4- -8

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 1

Thursday, June 20, 1991
Thursday, October 10, 1991

Chairman: Hon. John Bosley, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 1

Le jeudi 20 juin 1991
Le jeudi 10 octobre 1991

Président: L'hon. John Bosley, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Future business of the Sub-Committee. Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the current GATT negociations

CONCERNANT:

Travaux futurs du sous-comité. Conformément à l'article 108(2) du Règlement, examen des présentes négociations du GATT

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991

24083

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairman: Hon. John Bosley, M.P.

Members

David Barrett
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: L'hon. John Bosley, député

Membres

David Barrett
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 20, 1991
(1)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 11:16 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chairman, John Reimer, presiding.

Members of the Sub-Committee present: Gabrielle Bertrand, John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis G. LeBlanc, John Reimer, Walter Van De Walle.

Other Members present: Lloyd Axworthy, Dan Heap, Peter McCreath, Svend Robinson, Christine Stewart.

In attendance: From the Library of Parliament: Gerry Schmitz, Researcher. *From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade:* Bob Miller, Consultant.

The Sub-Committee proceeded to consider future business.

It was agreed,—That Jean-Guy Guilbault be Vice-Chairman of the Sub-Committee.

It was agreed,—That the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade provide research for the Sub-Committee.

It was agreeed,—That the Parliamentary Centre provide information to the Sub-Committee on the subjects of Canada-Europe economics, with briefings in either late summer or when the House resumes in September; and the FDA, NAFTA and GATT.

At 11:25 o'clock a.m. the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

THURSDAY, OCTOBER 10, 1991
(2)

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:43 o'clock a.m. this day, in Room 701, 151 Sparks Street, the Chairman, John Bosley, presiding.

Members of the Sub-Committee present: John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc.

Acting Members present: Ralph Ferguson for Roy MacLaren; Ken Monteith for Walter Van De Walle.

Other Member present: Vic Althouse.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Jean-François Bence, Researcher.

Witness: From the Department of External Affairs and International Trade: Germain Denis, Assistant Deputy Minister, Multilateral Trade Negotiations.

PROCÈS-VERBAUX

LE JEUDI 20 JUIN 1991
(1)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 11 h 16, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de John Reimer (*président*).

Membres du Sous-comité présents: Gabrielle Bertrand, John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis G. LeBlanc, John Reimer, Walter Van de Walle.

Autres députés présents: Lloyd Axworthy, Dan Heap, Peter McCreath, Svend Robinson, Christine Stewart.

Aussi présents: De la Bibliothèque du Parlement: Gerry Schmitz, attaché de recherche. *Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur:* Bob Miller, consultant.

Le Sous-comité délibère de ses travaux à venir.

Il est convenu,—Que Jean-Guy Guilbault soit le vice-président du Sous-comité.

Il est convenu,—Que le Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur assure les services de recherche pour le Sous-comité.

Il est convenu,—Que le Centre parlementaire informe le Sous-comité sur les relations économiques Canada-Europe, soit vers la fin de l'été ou à la rentrée de septembre; ainsi que sur l'Accord de libre-échange (ALE), l'ALENA et le GATT.

À 11 h 25, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 10 OCTOBRE 1991
(2)

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit aujourd'hui à 9 h 43, à la pièce 701 du 151 rue Sparks, sous la présidence de John Bosley (*président*).

Membres du Sous-comité présents: John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc.

Membres suppléants présents: Ralph Ferguson remplace Roy MacLaren; Ken Monteith remplace Walter Van De Walle.

Autre député présent: Vic Althouse.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Jean-François Bence, attaché de recherche.

Témoin: Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur: Germain Denis, sous-ministre adjoint, Négociations commerciales multilatérales.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Sub-Committee commenced consideration of current GATT negotiations.

Germain Denis made a statement and answered questions.

At 11:07 o'clock a.m. the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité entame l'examen des présentes négociations du GATT.

Germain Denis fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 11 h 07, le Sous-comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, June 20, 1991

• 1116

The Chairman: Okay, agreed. Then looking at the work plan of this committee is another part—

Mr. Axworthy (Winnipeg South Centre): From our side, Mr. MacLaren, our trade critic, and Mr. Francis LeBlanc, who is a member with standing in our envelope, will be the members of that trade subcommittee, okay?

The Chairman: Okay, thank you.

Mr. Robinson (Burnaby—Kingsway): Mr. Chairman, just following on the same line, our representative on that committee will be David Barrett, who is our trade critic. He's not here now; he's out of the country, actually, travelling on an important parliamentary delegation. He will be working with Mr. Heap, our immigration critic, and Dan will be involved in the work of the subcommittee as well. The two of them will be our principal members.

The Chairman: Okay, thank you. And then on our side, Mr. Bosley, Madam Bertrand, Mr. Van De Walle, and Mr. Fretz, who is in the envelope, has also expressed an interest in serving with us on this subcommittee. And Mr. Guilbault is as well. The four voting members would be Mr. Guilbault, Mr. Bosley, Mrs. Bertrand, and Mr. Van De Walle.

Mr. Bosley (Don Valley West): You may have others, Lloyd, in your caucus who are interested in trade matters; we have lots.

Mr. Axworthy: I will be coming into meetings; I'll be on stand-by.

Mr. Bosley: And like all subcommittees, it will presumably be open to anybody who wants to—

The Chairman: That's correct. That's right. Within the envelope we can move people in and out.

Mr. Axworthy: I just want to make sure that in this case the notices go out to all the permanent members of the committee as well, so that we know when all the subcommittees are meeting.

The Chairman: That's great. Thank you.

I think if we could go through... All of you have this package we were looking at the other day. If we may take that in order, this is the memo addressed to myself and a copy to John Bosley from Bob Miller. I think the staffing question there... I think I'll ask Bob to speak to that.

Mr. Bob Miller (Committee Researcher): Well the committee having decided, Mr. Chairman, that the parliamentary centre would be invited to serve the committee, that staff is now available to this subcommittee. I am proposing that there would be two people in particular who would work with this subcommittee: Jean-François Bence, who is extremely knowledgeable, particularly about Europe and Europe '92, but generally international economic and

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 20 juin 1991

Le président: D'accord. Si l'on regarde maintenant le plan de travail du comité...

M. Axworthy (Winnipeg-Sud-Centre): Pour ce qui est de notre côté, acceptez-vous que M. MacLaren, notre critique en matière de commerce, et M. Francis LeBlanc, député relevant de notre secteur, soit membre de ce sous-comité du commerce?

Le président: D'accord, merci.

M. Robinson (Burnaby—Kingsway): Monsieur le président, dans le même ordre d'idées, notre représentant à ce comité sera David Barrett, notre critique en matière de commerce. Il est absent à l'heure actuelle car il participe à une importante délégation parlementaire à l'étranger. Il travaillera avec M. Heap, notre critique en matière d'immigration, et Dan participera également aux travaux du sous-comité. Ils seront les deux principaux représentants de notre parti.

Le président: D'accord, merci. Les députés représentant le gouvernement seront M. Bosley, Mme Bertrand, M. Van De Walle et M. Fretz, qui relève de notre secteur et s'est montré intéressé à travailler à ce sous-comité. Il y aura aussi M. Guilbault. Les quatre membres votant seront M. Guilbault, M. Bosley, Mme Bertrand et M. Van De Walle.

M. Bosley (Don Valley-Ouest): Il y en a peut-être d'autres, Lloyd, dans votre caucus, qui s'intéressent aux questions commerciales; en tout cas, il y en a plusieurs dans notre parti.

M. Axworthy: J'assisterai aux réunions; je serai en disponibilité.

M. Bosley: Et comme pour tous les sous-comités, il sera probablement possible à toute personne qui le désire d'y participer...

Le président: C'est juste. Les gens qui relèvent de ce secteur peuvent aussi participer.

M. Axworthy: Je voudrais m'assurer que dans ce cas, tous les membres permanents du comité recevront les avis, de façon à ce que nous sachions quand se réunissent tous les sous-comités.

Le président: D'accord, merci.

Vous avez tous ces documents que nous avons examinés l'autre jour. Si nous les prenons dans l'ordre, voici la note que m'a envoyée Bob Miller et la copie qui a été remise à John Bosley. Il s'agit de la question du personnel... J'aimerais que Bob nous en parle.

M. Bob Miller (attaché de recherche du comité): Le comité ayant décidé de demander les services du Centre parlementaire, monsieur le président, le sous-comité peut donc se prévaloir des services du personnel du Centre. Je propose que deux personnes travaillent pour le sous-comité: Jean-François Bence, qui possède des connaissances très étendues dans le domaine de l'économie et du commerce international et, plus particulièrement, de l'Europe et de

[*Text*]

trade issues; in addition, Mr. Tony Halliday, who has been a senior trade official in the government, is about to retire and may be joining the staff of the parliamentary centre, at least on a part-time basis. Mr. Halliday is extremely experienced in a number of trade areas. Specifically mentioned here is the subsidies issue, for which he has had responsibility; he has been a trade commissioner as well in Chicago and elsewhere overseas.

As I indicate, apart from the support of the parliamentary centre, as we have done in other cases over the years with this committee, we will work closely with the Library of Parliament, identify resources that may be available in the Library of Parliament and use them to support the work of the subcommittee.

The Chairman: Agreed?

Some hon. members: Agreed.

The Chairman: And looking at a work plan, the second part, there is a suggestion in this memo of three aspects. One would be Canada-Europe economic relations, beginning with briefing sessions either in the summer or right after the House resumes in September, and moving to a report before the Christmas recess. Secondly, there is the monitoring of the FTA, NAFTA, and GATT, as circumstances warrant, with regard to particularly NAFTA negotiations and the ongoing questions dealing with subsidy, both within the FTA and GATT negotiations. That is a second topic. And then thirdly there is the suggestion of the seminar on competitiveness involving really the different four committee areas within the economic envelope.

• 1120

I think if it meets with your approval to work within those three, we could start action on all three of those and then start to set up an agenda for that.

Mr. Robinson: Mr. Chairman, I have two points. On the monitoring function, it would be very helpful if we could ask research to perhaps provide as soon as possible a backgrounder to the members of the subcommittee in terms of where the negotiations are at, when meetings will be held, what is on the table, that kind of thing, so that if in fact there is some opportunity for either staff or members to be involved more directly in the monitoring process that would certainly be helpful. I know one of Barrett's priorities was to be able to stay on top of those negotiations.

Mr. Bosley: I know Mr. MacLaren particularly has raised with me a concern that Francis would want to raise about his interest in what Tony Halliday's past area was, which is the subsidies negotiations. I would like to see something prepared, if it is possible, fairly early on about where the FTA and GATT subsidy discussions stand. It would be useful if we could be in effect kept up to date on a monthly basis or something over the summer as to press clippings and that kind of thing as to where this stuff stands.

[*Translation*]

l'Europe de 1992. Le second, M. Tony Halliday, a travaillé pour le gouvernement comme cadre supérieur en matière de commerce. Il prendra bientôt sa retraite et pourrait se joindre au personnel du Centre parlementaire, du moins à temps partiel. M. Halliday a une très grande expérience dans divers domaines commerciaux. Il a plus particulièrement travaillé dans le domaine des subventions; il a aussi été délégué commercial à Chicago et ailleurs outre-mer.

Outre le personnel du Centre parlementaire, comme le comité l'a fait dans d'autres cas au cours des années, nous travaillerons en étroite collaboration avec la Bibliothèque du Parlement, nous déterminerons quelles ressources y sont à notre disposition et nous utiliserons celles-ci à l'appui du travail du sous-comité.

Le président: Vous êtes d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Pour ce qui est du plan de travail, la deuxième partie, on parle de trois aspects dans cette note. Il y aurait d'abord les relations économiques canado-européennes, pour lesquelles seraient tenues des séances d'information soit durant l'été, soit dès le retour de la Chambre en septembre, et un rapport serait rédigé avant le congé de Noël. Deuxièmement, il y a la surveillance de l'Accord de libre-échange, de l'Accord de libre-échange nord-américain et du GATT, si le besoin s'en fait sentir eu égard particulièrement aux négociations de l'Accord de libre-échange nord-américain et des questions courantes de subventions, tant dans le cadre de l'Accord de libre-échange que du GATT. C'est le deuxième sujet. Troisièmement, on propose la tenue d'un colloque sur la compétitivité auquel participeraient les quatre différents comités relevant du secteur de l'économie.

Si vous approuvez ces trois sujets, nous pourrions entreprendre le travail à l'égard de chacun d'eux puis commencer à élaborer un programme.

M. Robinson: Monsieur le président, je désire soulever deux questions. Pour ce qui est de la fonction de surveillance, il serait sans doute très utile que le personnel de recherche fournisse aux membres du sous-comité, aussitôt que possible, un document d'information sur l'état des négociations, le moment où les rencontres auront lieu, les sujets qui seront à l'ordre du jour, etc.. Ainsi, si le personnel ou les députés ont l'occasion de participer plus directement au processus de surveillance, ce serait sûrement utile. Je sais que l'une des priorités de M. Barrett sera d'être au fait de ces négociations.

M. Bosley: M. MacLaren m'a parlé d'une question que Francis voudrait soulever au sujet des travaux antérieurs de Tony Halliday, c'est-à-dire au sujet des négociations sur les subventions. J'aimerais que l'on prépare un document, si c'est possible assez rapidement, sur l'état des discussions sur les subventions dans le cadre de l'Accord de libre-échange et du GATT. Il pourrait être utile que l'on nous transmette régulièrement, une fois par mois ou autrement, durant l'été, les coupures de presse et autres documents sur l'état de ces dicussions.

[*Texte*]

Mr. Weekes will be around, and at the minister's next meeting on Canada-Mexico, I think in August—I am going to propose just that we think about it—I would like to have a meeting in some way of this subcommittee with Mr. Weekes the first or second week of August if it is possible. Now just because I think it would be wise for us to be trying to have a meeting with the negotiator in and around that ministerial meeting, that requires some discussion with members of the subcommittee as to the agendas and timetables and so on, but I think it would be logical to try to do it.

The Chairman: Sure.

Mr. Axworthy: I suggest that we perhaps follow the same routine that I recommended we do with this new subcommittee on arms export: that once some of this material is available and put together, you might want to have a conference call to the steering committee members just to approve it and see if there are any additional areas. We can all be reached generally during the summer for that.

The Chairman: Sure.

Mr. Robinson: Mr. Chairman, just on the other suggestion of a seminar on competitiveness, this would be a sort of an indication presumably by this committee that this was seen as if not the top priority, a major concern and a major priority. I just want to make it very clear that I think that in the current international context there are a number of other issues I would certainly put as higher priorities, including the north-south issue, the question of debt. If this committee is to sponsor a major seminar that cuts across several subject areas, I for one would think that competitiveness would be a lot lower on my list than a number of other subjects.

The Chairman: Okay, I accept that, but I guess in the larger committee setting also several people commented that this seminar on competitiveness was significant to them. So I guess we will have to take that as a suggestion as well for the steering committee or for a conference call to bring us up to date on that. But if we are going to ask the staff to start working on this seminar, I think we have to make a decision about that now. It is going to take some time to prepare some of that. Are we saying yes, let's let them begin to work on that?

Mr. Axworthy: I could just make a suggestion that we agree it should be done and go ahead, but taking Mr. Robinson's point, when the subcommittee on aid, development, and human rights comes together they may want to make a similar proposal for a seminar following on that of the same time or whatever. I think we should be open to that. I hope members of the committee will understand there may be some reciprocity in this area.

Mr. Bosley: Maybe it's easier to approach it this way. That's the one matter that cuts across the envelope in which we sit, which is one of the reasons for its origin. There is no budget for anything. We have an interim budget of $50,000

[*Traduction*]

M. Weekes sera à Ottawa, et à la prochaine réunion du ministre sur l'Accord canado-mexicain, en août je crois—c'est une suggestion—j'aimerais que le sous-comité puisse rencontrer M. Weekes la première ou la deuxième semaine d'août si possible. Je crois qu'il serait sage que nous rencontrions le négociateur au moment, de cette réunion ministérielle ou à peu près. Pour cela, il faudra discuter des programmes, des calendriers, etc., avec les membres du sous-comité. Je crois qu'il serait logique que nous tenions une telle rencontre.

Le président: Bien sûr.

M. Axworthy: Nous pourrions peut-être suivre la même procédure que j'avais recommandée dans le cas de ce nouveau sous-comité sur les exportations d'armes, c'est-à-dire, une fois que les documents disponibles seront réunis, vous pourriez peut-être tenir une téléréunion avec les membres du comité de direction pour obtenir leur approbation et déterminer s'il y a d'autres sujets. Généralement, il est toujours possible de nous rejoindre durant l'été pour ce genre de chose.

Le président: Bien sûr.

M. Robinson: Monsieur le président, au sujet du colloque sur la compétitivité qui a été suggéré, on pourrait présumer que le comité a placé la question de la compétitivité si non en tête de liste de ses priorités, du moins parmi ses préoccupations principales et ses objectifs prioritaires. Dans le contexte international actuel, il y a un certain nombre d'autres problèmes auxquels j'aurais donné une priorité plus grande, y compris la question nord-sud et celle de l'endettement. Si le comité désire parrainer un grand colloque traitant de plusieurs sujets interreliés, je crois qu'il y a un certain nombre d'autres sujets qui passeraient avant le problème de la compétitivité.

Le président: D'accord, j'accepte votre opinion, mais je crois que plusieurs membres du comité ont souligné l'importance qu'aurait pour eux ce colloque sur la compétitivité. Je crois donc que nous devrons examiner cette suggestion, pour le comité de direction éventuellement, ou alors envisager la tenue de conférences téléphoniques pour nous tenir à jour. Mais je crois que si nous voulons demander au personnel de commencer à préparer ce colloque, nous devons prendre une décision maintenant. Cette préparation demandera un certain temps. Sommes-nous d'accord, leur demanderons-nous de commencer ce travail?

M. Axworthy: Nous pourrions nous mettre d'accord pour que ce travail soit fait, mais aussi tenir compte de ce qu'a dit M. Robinson; quand le sous-comité sur l'aide, le développement et les droits de la personne se réunira, il pourrait lui aussi proposer la tenue d'un colloque du même type. C'est une possibilité. J'espère que les membres du comité comprendront qu'il pourrait y avoir une certaine réciprocité dans ce domaine.

M. Bosley: C'est peut-être la façon la plus facile d'aborder ce sujet. C'est le seul sujet qui rejoint tous les aspects de l'enveloppe dont nous relevons et c'est aussi l'une des raisons de son existence. Nous n'avons pas de budget

[*Text*]

approved by the liaison committee, of which we have already understood that we have already used up a great deal of it in terms of the Al-Mashat stuff, and the contract to the staff to keep us up to date is in effect using up our budget until we get a new budget.

• 1125

The liaison committee has said as of this week that it has allocated about $200,000 total to the budget subcommittee to allocate to committees over and above the $50,000 they go in with. That is the total for all of the committees from between now and September. This means first of all we would have to get a budget approved based on a new work plan. Secondly, we would then have to make a steering committee decision to allocate some or all of it to a particular project. We are a long way from that decision. I only say that to say nobody is spending any money on a competitiveness seminar at this moment. Is it a worthwhile project to pursue?

The Chairman: That will have to be co-ordinated then to the steering committee of the full committee from this committee and then I assume the other subcommittee.

Mr. Bosley: The logic is for you to see if the other committees are interested in creating a working cross-committee subcommittee in effect of the business sides of the committee.

The Chairman: Do I have your approval to do so?

Mr. Robinson: As I understand it, we are not making a final decision at this point to go ahead with the seminar on competitiveness. There will be other proposals as well, and presumably through the steering committee the committee will decide which if any of those we want to proceed with.

Mr. Bosley: The main committee will have to make all decisions with regard to money.

The Chairman: That's right.

Mr. Robinson: Okay.

The Chairman: Okay. Are there any other issues? No. Then we stand adjourned to the call of the chair. Thank you.

Thursday, October 10, 1991

• 0940

The Chairman: I call the committee to order. We are the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. Pursuant to its order under Standing Order 108(2), we are being briefed on the GATT talks.

Mr. Germain Denis, the assistant deputy minister, is here. I am sure you have lots to tell us. Perhaps you can update us on where things stand, what the timetables will be and the likelihood of some successful conclusions.

[*Translation*]

pour quoi que ce soit. Le comité de liaison a approuvé un budget provisoire de 50,000$, mais nous savons que nous en avons déjà utilisé une grande partie dans le cadre de l'affaire Al-Mashat. En outre, jusqu'à ce que nous ayons un nouveau budget, l'argent dont nous disposons sera consacré au contrat du personnel chargé de nous tenir au fait des événements.

Le comité de liaison a dit qu'il a alloué cette semaine 200,000$ au sous-comité du budget, qui distribuera cette somme aux comités, en sus des 50,000$ qui leur ont déjà été attribués. C'est le montant total dont disposeront tous les comités d'ici septembre. Cela signifie que nous devrions d'abord faire approuver un budget établi selon un nouveau plan de travail. Deuxièmement, nous devrions décider, dans le cadre du comité de direction, d'attribuer tout ou une partie de ce budget à un projet particulier. Nous sommes loin d'une telle décision. Ce que je dis, c'est qu'à l'heure actuelle, personne ne consacre d'argent à un colloque sur la compétitivité. Un tel projet en vaut-il la peine?

Le président: Notre comité, et je présume, l'autre sous-comité devront coordonner cela avec le comité de direction du comité dont nous relevons.

M. Bosley: Logiquement, vous devriez vous informer auprès des autres comités pour voir s'ils sont intéressés à créer un sous-comité conjoint à ce sujet.

Le président: Ai-je votre permission de faire cela?

M. Robinson: Si je comprends bien, nous ne prenons pas maintenant une décision définitive quant à la tenue de ce colloque sur la compétitivité. Il y aura aussi d'autres propositions, et le comité, par l'entremise du comité de direction, décidera des propositions à retenir.

M. Bosley: Le Comité principal devra prendre toutes les décisions relatives au financement.

Le président: C'est exact.

M. Robinson: D'accord.

Le président: D'accord. Y a-t-il d'autres questions? Non. La séance est levée. Merci.

Le jeudi 10 octobre 1991

Le président: Je déclare ouverte la séance du Sous-comité du commerce international du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur. Conformément à l'article 108(2) du Règlement, le sous-comité prend aujourd'hui connaissance de l'état des pourparlers du GATT.

M. Germain Denis, sous-ministre adjoint, est ici. Je suis persuadé que vous avez beaucoup de choses à nous dire. Vous voudrez peut-être nous dire où en sont les choses, quels seront les calendriers et dans quelle mesure nous pouvons nous attendre à des conclusions heureuses.

[*Texte*]

Mr. Germain Denis (Assistant Deputy Minister, Multilateral Trade Negotiations, Department of External Affairs and International Trade): Thank you, Mr. Chairman. I certainly appreciate being here to talk about the GATT talks. As you say, maybe one has an idea of the usual questions. It is more difficult to have some of the answers at this time.

In the Uruguay Round, as you know, we have been going through some rather difficult times. We have gone through at least two major political impasses so far, and each time countries have made a determined effort to try to put it back on the rails, to try to bring it to a successful conclusion.

At this stage in the negotiations, it obviously remains a very difficult process, but we are working against the background of a very firm commitment by heads of government to bring this round to an ambitious global and balanced package of results. We hope that this will happen before the end of this year. The various negotiating groups in Geneva are trying to find some solutions to a lot of the outstanding issues.

At the same time, we certainly sense that all the parties see that the time for bringing this deal to a conclusion surely has to be now, and that includes the developing countries. They have been very explicit about that.

To put the current issues in perspective, in a negotiation as complex as that one starts by setting the agenda and getting various different participants to set out their objectives. We then seek negotiating proposals and cross-examine each other's proposals. We are now getting to the phase of the hard bargaining. That may sound strange, Mr. Chairman, because after all, we were supposed to be doing that last year. However, not every issue moves at the same pace. Last year these talks in Brussels, a ministerial meeting, collapsed, and it was primarily over agriculture. This has tended to hide the complexity of the realities, that quite a few other issues were really not necessarily ripe. In other words, the participants were not ready to take all the hard decisions, and that includes questions of market access, that includes questions of some of the basic rules of the GATT. It also includes questions of intellectual property services. Since then a lot of work has gone into these areas in Geneva.

Now you have heard the chairman of the overall negotiations publicly indicating that he feels that this is the make-or-break time for the round. Obviously he is really trying to get the different participants to face the hard facts that the various participants will have to take tough decisions to really arrive at a balanced package. He obviously is trying to bring this round within a timeframe that the major participants are publicly committed to achieve, particularly since other participants, developing countries as I mentioned, very much share this perception that the time is now.

[*Traduction*]

M. Germain Denis (sous-ministre adjoint, Négociations commerciales multilatérales, ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur): Je vous remercie, monsieur le président. Je suis très heureux de pouvoir aujourd'hui faire le point sur les pourparlers du GATT. Comme vous l'avez dit, on a peut-être une idée des problèmes de l'heure, mais il est beaucoup plus difficile d'obtenir des réponses au moment où nous nous parlons.

Comme vous le savez, nous avons éprouvé des difficultés certaines à l'Uruguay Round. Nous nous sommes butés à au moins deux grandes impasses politiques jusqu'à maintenant, et chaque fois, des pays se sont prêtés à un effort concerté pour remettre le train sur les rails, pour obtenir un dénouement heureux.

À ce stade-ci des négociations, les pourparlers sont de toute évidence très laborieux, mais nous pouvons compter du moins sur la volonté ferme des chefs de gouvernement, qui veulent voir ce round déboucher sur un accord global audacieux et équilibré. Nous souhaitons obtenir ce résultat avant la fin de l'année. Les divers groupes de négociation qui sont à l'oeuvre à Genève tentent de trouver des solutions aux nombreux contentieux qui restent.

Au même moment, nous avons la certitude que toutes les parties comprennent que l'heure est venue de trouver un terrain d'entente, et cela inclut les pays en voie de développement. Ces pays ont été très clairs à ce sujet.

Pour situer les problèmes actuels dans la perspective voulue, dans le cadre de négociations aussi complexes que celles-ci, il faut commencer par établir un ordre du jour et demander à tous les participants de définir leurs objectifs. Nous leur demandons ensuite de déposer leurs propositions de négociations, puis les pays ont l'occasion de se contre-interroger sur leurs propositions respectives. Nous approchons maintenant de la phase des négociations difficiles. Cela peut paraître étrange, monsieur le président, parce qu'après tout, nous étions censés en être à ce point l'an dernier. Toutefois, les contentieux n'avancent pas tous au même rythme. L'an dernier, les pourparlers ministériels de Bruxelles sur l'agriculture ont débouché sur une impasse. Cet événement a occulté la complexité des réalités; on a vu alors que certains litiges n'étaient pas encore mûrs. En d'autres termes, les participants n'étaient pas disposés à prendre toutes les décisions difficiles, notamment au sujet de l'accès aux marchés, et cela inclut des questions qui ont trait à certains règlements fondamentaux du GATT. Cela inclut aussi les questions des services de propriété intellectuelle. Depuis ce temps, on a abattu une besogne considérable dans ces domaines à Genève.

Vous avez certes entendu le président des négociations globales déclarer publiquement que le round avait atteint un seuil critique. De toute évidence, il ne voulait par là que contraindre les divers participants à prendre conscience des décisions difficiles qui les attendent s'ils tiennent vraiment à conclure un accord équilibré. De toute évidence, il veut que ce round se négocie à l'intérieur d'un délai que tous les grands participants s'engageraient publiquement à respecter, surtout étant donné que les autres participants, les pays en voie de développement que j'ai mentionnés, sont également persuadés que le temps presse.

[*Text*]

• 0945

Now, when you ask me what the prospects are, I could go through a fairly long list of obstacles to having an early conclusion. I'm also sure you and your colleagues will have some questions on particular issues of importance to Canada. On the other hand, it's quite clear we do now have a determined effort on the way to make it possible. As you know, in big negotiations there are a lot of complex trade-offs. The question is when you reach the point where participants say this is the serious time and now we really have to deal and show the necessary flexibility to arrive at the necessary compromises.

I certainly can't give you any indications as to a precise time for finishing the round. There is quite clearly a shared judgment that if it's not done within the next few weeks or few months it's simply going to be missing a major window, a political opportunity to conclude this simply, because the world continues to unfold as these negotiations take their time to be completed in Geneva.

One obviously has to be cognizant of the fact that you never had a major GATT trade negotiation completed at a time when you have a presidential election in the United States. That's going to be next fall. Also the European Community is going to have a change of commissioners by the end of next year. And various governments obviously have their own electoral processes and obviously that impacts on the timeframe for the round.

Now, the bottom line of all of this, and I think you've seen the different participants saying that, is that we'll be ready when we have, at the end of this negotiation, a good package. That's really where the challenge is at the moment. It's got to be balanced so that everybody will see their own basic interests reflected. That's right across the board. There's nothing that's changed. This round is going to be do-able when all the key issues, the various negotiating areas from agriculture to services, intellectual property to tariffs and so on, are brought together at the same time, at the end.

Obviously in the next few weeks the immediate urgency is to try to break the back of basically the various frameworks and rules package, so that right after that, later this fall, there could be the balancing of the books, in effect, through the market access negotiation, where people will look at what is on the table and they'll then be able to access. Is this a reasonable deal for them and for ourselves?

But at any step along the way, in the next two months or so, we could face some crisis, we could face some obstacle that could really halt the progress. I needn't emphasize the sensitivities of a lot of participants over particular issues; I think the public evidence of that is obvious to all of us. At the same time, there is a commitment to bring this to an end. Because what are the alternatives? Basically, I think I could say the question is that nobody will want to be blamed for a

[*Translation*]

Maintenant, si vous me demandiez de donner mon pronostic, je pourrais faire une liste très longue des obstacles qu'il nous faudra surmonter pour obtenir un dénouement heureux bientôt. J'ai également la certitude que vous et vos collègues aurez des questions sur des litiges qui sont importants pour le Canada. Par contre, il est très évident que nous faisons un effort concerté pour faire aboutir les négociations. Comme vous le savez, toutes les grandes négociations sont fondées sur une foule de compromis complexes. La question est de savoir quand on atteint le seuil critique où les participants conviennent que l'heure est venue de négocier sérieusement et de montrer la flexibilité nécessaire pour arriver au compromis nécessaire.

Je n'ai pas la moindre idée du temps précis qu'il faudra pour mettre un terme au round. Mais tout le monde s'entend pour dire que si les négociations ne se développent pas dans les prochaines semaines ou dans les prochains mois, nous allons tous rater une belle occasion. Nous n'aurons peut-être plus la volonté politique de conclure cet accord simplement parce que le monde continue d'avancer au moment où ces négociations traînent à Genève.

Il faut aussi tenir compte du fait qu'on n'a jamais vu de grandes négociations du GATT se conclure au moment où il y avait des élections présidentielles aux États-Unis. Cette élection est prévue pour l'automne prochain. De même, d'ici à la fin de l'année prochaine, la Communauté européenne aura de nouveaux commissaires. Et divers autres gouvernements auront aussi à retourner à leur électorat, et cela influence le calendrier des négociations du round.

Allons à l'essentiel maintenant. Je pense que vous avez entendu les divers participants dire qu'ils seront prêts quand ils auront, au terme de cette négociation, un bon accord. C'est là que se situe vraiment le défi au moment où nous nous parlons. Cet accord doit être équilibré, de manière à prendre en compte les intérêts fondamentaux de tous les pays. Il faut que chacun y trouve son compte. Rien n'a changé sur ce point. Ce round connaîtra un dénouement heureux quand tous les problèmes fondamentaux, à savoir les diverses négociations sur l'agriculture, les services, la propriété intellectuelle, les tarifs, et ainsi de suite, seront débattus simultanément.

Le plus urgent, dans les prochaines semaines, sera de briser les divers cadres et règlements que nous avons, pour que nous puissions tout de suite après cela, plus tard cet automne, équilibrer les livres par une négociation sur l'accès au marché, où les gens pourront savoir ce qu'ils peuvent obtenir et comment l'obtenir. Ils sauront alors s'il s'agit là d'un bon marché pour eux et pour nous.

Mais il se peut qu'une crise éclate à n'importe quel stade de la négociation, dans les quelques mois à venir, et nous pourrions nous buter à quelque obstacle qui pourrait enrayer complètement les négociations. Je n'ai pas besoin de vous rappeler la sensibilité de nombreux participants sur des sujets précis; nous en avons tous été témoins. Au même moment, nous nous sommes engagés à trouver un dénouement heureux. Autrement, quel autre choix avons-nous? Dans le

[*Texte*]

failure. You'll see a lot of nervous participants in the next couple of weeks and months, as the time for decisions approaches.

• 0950

That is what I wanted to say by way of opening. Obviously I could go through the various areas in more detail, but perhaps it would be more appropriate if I simply wait for your questions on particular points of concern to you. But let me simply finish with one very simple point.

As you know, throughout this difficult process we have had extensive consultations—domestically, private sector, the provinces—and these have been extremely useful and instrumental in coming up with clear objectives and proposals of our own. We attach considerable importance just to being able to continue to count on that. At a time of hard bargaining and trade-offs, this is when we are most in need of those close consultations. This way there will be no surprises, or if there are developments they may not be as bad we had expected or hoped. We can make some hard assessments of what is coming our way so that we do not lose any opportunities. So the next six or eight weeks are going to be extremely busy on the MTN front, Mr. Chairman. Thank you.

The Chairman: I can sense that there is going to be a clear interest in one sector, so let us just get it on the table. Please be as frank with us as you want the MTN to be with you in terms of where the situation stands on the agricultural agreement. What kind of deal are the Americans and the European Community going to cut, and how will it affect us?

Mr. Denis: Let me dismiss one point that is implicit in your question. Would you like to have a more precise question?

The Chairman: No, this is going to be a hot issue this morning. We might as well get it right on the table.

Mr. Denis: Mr. Chairman, let me dismiss one point. You ask what deal will be cut between the European Community and the United States.

The Chairman: I deliberately loaded the question.

Mr. Denis: I appreciate that. That is fair ball. We have even more loaded issues to deal with at the table. I am not afraid of that.

If it were the case that the United States and the European Community could just cut a deal between themselves, clearly it should not have taken this long to do it. They all have an interest in making sure that all the countries in Latin America, southeast Asia and other countries fully join that system. Indeed, it was the other countries who forced the previous impasse at Montreal. It was Latin America that forced the impasse, so the United States and the EC by themselves could not avoid the impasse. In Brussels it was more or less the same thing. It was the coalition of the agricultural exporters, and many of them from developing countries, who said that the deal was not good enough.

[*Traduction*]

fond, personne ne peut être blamé pour l'échec de la négociation. Dans les quelques semaines, les quelques mois à venir, les décisions se faisant plus imminentes, vous verrez de nombreux participants montrer de la nervosité.

C'était ce que je voulais vous dire en guise d'entrée en matière. J'aurais pu bien sûr vous donner plus de détails sur les divers domaines, mais je crois plus approprié d'attendre simplement vos questions sur les points précis qui vous intéressent. Mais qu'on me permette cependant de conclure par une observation très simple.

Comme vous le savez, tout au long de cette négociation difficile, nous avons tenu des consultations détaillées—chez nous, avec le secteur privé, avec les provinces—et ces consultations ont été extrêmement utiles, elles ont joué un rôle capital dans la définition de nos objectifs et de nos propositions. Nous attachons une importance considérable au maintien de ces consultations. À l'heure où la négociation est difficile, où les compromis sont difficiles, nous avons besoin plus que jamais de ces consultations étroites. Ainsi, il n'y aura pas de surprise, ou s'il y a du nouveau, ce ne sera pas aussi grave qu'on l'avait craint. Nous sommes ainsi en mesure d'évaluer avec lucidité ce que nous pouvons obtenir de manière à ne perdre aucun avantage. Donc, dans les six ou huit prochaines semaines, les négociations commerciales multilatérales seront très intenses, monsieur le président. Je vous remercie.

Le président: Je peux prédire qu'on s'intéressera sûrement à un secteur précis; parlons-en donc tout de suite. Soyez aussi franc que possible et dites-nous quel est l'état des choses en ce qui concerne l'accord agricole. Dites-nous quelle sorte d'entente vont conclure les Américains et la Communauté européenne, et quelles en seront les conséquences pour nous.

M. Denis: Je dois écarter un point qui est implicite dans votre question. Pourriez-vous préciser votre question?

Le président: Non, le débat sur cette question ce matin sera âpre. Aussi bien en finir tout de suite.

M. Denis: Monsieur le président, je dois écarter un point. Vous me demandez quelle entente vont conclure la Communauté européenne et les États-Unis.

Le président: Je vous l'ai demandé exprès.

M. Denis: Je comprends cela, c'est de bonne guerre. Je ne crains pas cela, puisque nous avons l'habitude des questions piégées à la table de négociation.

Si les États-Unis et la Communauté européenne avaient pu tout simplement conclure une entente, ils l'auraient fait il y a longtemps. Mais il entre dans leurs intérêts de s'assurer que tous les pays d'Amérique latine, du Sud-Est asiatique et tous les autres pays adhèrent entièrement au système. En effet, ce sont les autres pays qui ont forcé la dernière impasse à Montréal. C'est l'Amérique latine qui a forcé l'impasse, ce qui montre que les États-Unis et la Communauté européenne ne pouvaient d'eux-mêmes éviter l'impasse. À Bruxelles, c'était plus ou moins la même chose. C'était la coalition des exportateurs agricoles, plusieurs d'entre eux étant des pays en voie de développement, qui ont dit que le marché était insuffisant.

[*Text*]

That being said, you have all kinds of groups and discussions going on in that sort of international environment. A lot of that is bilateral or three or four or five countries. This is part of the process, and unless those people talk we will never have a chance to get there. One of the real problems has been the lack of dialogue between the two giants in that round.

In terms of where this agricultural deal stands at the moment, back in Brussels there were proposals on the table. They were simply too far apart from the points of view of exporters and importers. You had a situation where the inadequacy of the European Community's proposals—and not just the European Community's proposals but Japan's and a number of other countries—were clearly evident. I think that is a matter of public record. Even they accept that now. It is not a question of singling out any country, just that there was not an adequate proposal on the table.

• 0955

Obviously if there is going to be a chance for success in agriculture it has to be better than that. It has to be better in terms of export subsidies, in terms of the disciplines and internal support, and certainly better in terms of improving access to community and other markets.

In Geneva the sensitivity of this file has been shown by the fact that the chairman of the overall negotiation himself is heading the agriculture negotiation. Indeed, it is almost full time for him. He has been quite busy having meetings with agriculture negotiators to flesh out the skeletons that have been floating around in terms of export subsidies, internal support, and the techniques for improving access. He has also been trying to get understandings about the magnitude of the deal, as well as what we do for improving the basic trade rules in agriculture. This includes Article XI, but also includes the question of the relationship between an agricultural package and these across-the-board rules like anti-dumping, subsidies and safeguards, and so on.

The expectation is that he will hopefully come up with elements of consensus—in other words, negotiated elements of the package—around the end of the month. That doesn't mean it's the end of the negotiation, it means that these would be the parameters of what he feels would be the basis for completing the agricultural package, if everything else also moves together.

Even after that, there will have to be a lot of hard bilateral negotiations. Once you have the parameters or hypotheses out there, you still have to have what I call the balancing of the books: who is going to be giving what on any agricultural commodities for other suppliers. That will take a bit of time.

It's very hard to see what will be in that paper. Obviously there is going to be something on export subsidies. As you know, at the time of Brussels there were indications that the form of the disciplines on export subsidies would be on

[*Translation*]

Cela étant dit, vous avez toutes sortes de groupes qui se réunissent et de discussions qui ont lieu dans ce genre de tribune internationale. Nombre de ces discussions sont de nature bilatérale, ou font intervenir trois, quatre ou cinq pays. C'est naturel, et il n'y a pas d'espoir d'obtenir de résultat si ces gens ne se parlent pas entre eux. L'un des vrais problèmes, c'est l'absence de dialogue entre les deux géants à ce *round*.

Pour ce qui est de l'état de l'accord agricole à l'heure actuelle, de nouvelles propositions ont été déposées à Bruxelles. L'écart était immense entre les exportateurs et les importateurs. Vous aviez là une situation où l'insuffisance des propositions de la Communauté européenne—non seulement celles de la Communauté européenne, mais aussi celles du Japon et d'un certain nombre de pays—crevait les yeux. C'est un fait connu. Même les parties prenantes acceptent ce fait maintenant. Il ne s'agit pas d'accuser un pays en particulier, c'est tout simplement qu'il n'y avait pas de proposition satisfaisante sur la table.

De toute évidence, si l'on veut avoir une chance de succès en matière agricole, l'accord doit être meilleur. Il faut un meilleur accord au chapitre des subventions à l'exportation, des sanctions et du soutien interne, et de l'amélioration de l'accès aux marchés de la Communauté européenne et aux autres marchés.

À Genève, le dossier est si délicat que le président de la négociation globale lui-même dirige la négociation agricole. Il ne fait presque que cela. Il a souvent rencontré les négociateurs agricoles pour donner plus de substance aux éléments d'accord que nous avions en matière de subventions à l'exportation, de soutien interne et de méthodes visant à améliorer l'accès au marché. Il cherche aussi à conclure des ententes sur l'ampleur de l'accord, et sur les moyens d'améliorer les règles de commerce fondamentales en matière agricole. Cela comprend l'article XI, mais aussi la question des rapports entre un accord agricole et un règlement général qui régirait le dumping, les subventions, les garanties, et ainsi de suite.

On croit qu'il réussira à réunir des éléments de consensus—en d'autres termes, les éléments négociés de l'accord—vers la fin du mois. Ce qui ne signifie pas que la fin des négociations approche; cela signifie que nous aurions enfin les paramètres qui nous permettraient de compléter l'accord agricole, si tout le reste bouge aussi.

Même après cela, il faudra s'attendre à de nombreuses négociations bilatérales qui seront difficiles. Une fois que vous avez établi les paramètres ou les hypothèses de travail, il reste aussi à équilibrer les livres: il faut savoir qui va donner quoi pour toutes les denrées agricoles et pour tous les fournisseurs. Cela peut prendre beaucoup de temps.

Il est très difficile de prédire la teneur de cet accord. De toute évidence, il y aura une entente sur les subventions à l'exportation. Comme vous le savez, aux pourparlers de Bruxelles, on avait laissé entendre que les sanctions pour les

[*Texte*]

volume-based commitments; that is, each country would say the amount of trade over which they would stop providing export subsidies. Obviously there is a problem of definition of export subsidies, all of that being in GATT.

On the question of internal support, good progress has been made technically in the so-called green bucks; that is, the areas of government support to agriculture that would not be regarded as trade distorting and therefore not subject to reduction of subsidy support. The other question is how that relates to the countervailing duty system. That is being looked at, and hopefully these issues will be part of this package.

On market access, we will see how much consensus he can bring out in his paper. As you know, there has been a dual focus in the negotiations on agricultural access issues. One has been beyond the normal tariff. On the non-tariff measure there is a technique of so-called "tariffication", whereby you in effect quantify the significance of the various non-tariff measures at the border in terms of quantitative restrictions, quotas, and so on. You put that into a tariff equivalent, and then the decision under that approach is how far down you go in terms of those equivalents. These would be extremely high equivalents in different countries.

The other approach has been the question of the clarification of Article XI, and we have been pushing that pretty hard. I will simply say that the chairman of the negotiating group himself has indicated that there are still some fundamental differences on that question. That has been out there publicly. We have strong oppostion and we have some soft support. Obviously we are committed to carry on with the Canadian proposals.

• 1000

One of the very difficult questions in the field of agriculture, as you know, is how this negotiation relates to the community agricultural reform process on the way, which has been one of the main developments since Brussels.

The Chairman: I gather that there is a lot of German grape juice on the street this morning.

Mr. Denis: Yes. It is a very difficult process. The more progress they make on that. . .it should facilitate the round. At the same time, it is not a direct link between the two. We do not know whether they will be able to make enough progress in time to really permit the conclusion of the agriculture negotiations within the timeframe we are talking about. It remains a very difficult question. We cannot really answer, because a lot of that has to be the result of their own internal process in Brussels.

That is where we are. A lot of countries are very anxious, very nervous. There is a lot of frustration concerning agriculture. I should say that one of the major motivations to bring this round to a conclusion as soon as possible is

[*Traduction*]

subventions à l'exportation seraient fondées sur les volumes: c'est-à-dire que chaque pays définirait le niveau d'exportation après lequel il cesserait de subventionner les agriculteurs. De toute évidence, le problème de la définition des subventions à l'exportation se pose encore; tout cela se définit à l'intérieur du GATT.

Sur la question du soutien interne, des progrès ont été réalisés sur le plan technique pour ce qu'on appelle les billets verts: c'est-à-dire les domaines où le soutien gouvernemental à l'agriculture ne fausse pas les règles du commerce et, en conséquence, échappe à la réduction du soutien subventionné. L'autre question, c'est de savoir comment relier cela au système des droits compensatoires. Nous examinons cette question, et nous espérons que ces litiges seront réglés dans l'accord.

Pour ce qui est de l'accès aux marchés, le rapport du président nous dira le consensus qu'il a pu obtenir. Comme vous le savez, les négociations sur l'accès aux marchés agricoles portent sur deux points essentiels. L'un dépassait le tarif normal. En matière de mesures non tarifaires, il existe une technique qu'on appelle la «tarification», où l'on quantifie l'effet des diverses mesures non tarifaires à la frontière pour mesurer les restrictions quantitatives, les quotas et le reste. Cela se traduit par un équivalent tarifaire, et il s'agit ensuite de savoir dans quelle mesure on est prêt à abaisser ces équivalents. Certains pays auraient des équivalents tarifaires extrêmement élevés.

L'autre problème consiste à clarifier l'article XI, et nous nous employons activement à le faire. Je me contenterai de vous dire que le président du goupe de négociation lui-même m'a indiqué qu'il subsistait des divergences fondamentales sur cette question. Ce désaccord a été rendu public. On s'est opposé vigoureusement à nous, et certains nous ont appuyés tièdement. De toute évidence, le Canada va maintenir ses propositions.

L'une des questions les plus épineuses en matière agricole, comme vous le savez, c'est de savoir comment cette négociation infléchira la réforme agricole qui est en cours dans la Communauté économique européenne, qui a été l'une des principales conséquences de l'échec de Bruxelles.

Le président: Je crois savoir qu'on trouve beaucoup de jus de raisin allemand dans nos magasins ce matin.

M. Denis: En effet. C'est une question très épineuse. Plus on accomplit de progrès en ce sens. . . plus cela devrait faciliter la négociations du *round*. Au même moment, il n'y a pas de rapport direct entre les deux. Nous ignorons s'ils pourront accomplir suffisamment de progrès à temps pour permettre le dénouement heureux des négociations agricoles dans le délai dont nous parlons. Cela demeure une question très difficile. Il n'y a pas vraiment de réponse à cela, parce qu'il faut attendre l'issue des négociations internes de Bruxelles.

Voilà où nous en sommes. De nombreux pays sont très inquiets, très nerveux. L'agriculture est la source de nombreux irritants. Je dirais que l'une des principales raisons pour lesquelles nous voulons un dénouement heureux à ce

[*Text*]

precisely all the uncertainties that exist out there, in the farming communities in different countries. That, by itself, is a real consideration to try to force the conclusion of that as soon as possible. People want to know, and what is negotiable is the test. That is where we will have to find out.

The Chairman: Good questions. Mr. Ferguson.

Mr. Ferguson (Lambton—Middlesex): Thank you very much, Mr. Chairman. I want to welcome the witness before the committee here today. I think it is appropriate that we are having this hearing, because never in my lifetime of about 40 years in farm organizations have I seen the level of anger, despair, and militancy among Canadian farmers that I see today. That is not a Canadian sympton. They are upset, and rightfully so.

A year ago in a briefing, Mr. Denis, I asked you if when you are arriving at the aggregate measure of support—I am referring here to the statement made in the House by the Minister of International Trade that the Canadian farmers had $8.8 billion's worth of assistance, $2.2 billion of that to the dairy producers. In fact, the only subsidy was paid to the industrial milk producers, which amounted to about $267 million. I asked you at the time if you took into consideration the difference in input costs between Canada and the United States or other countries. I can assure you, I have those input costs. Canadian input costs are about 25% higher than those in the United States, starting with interest rates and fuel costs. You can go right down the line: machinery repairs, labour, veterinary supplies. Veterinary supplies are about 200% dearer here in Canada, for the same name brands.

At that time you indicated that really was not your responsibility. How can you possibly use an aggregate measure of support, based on such input cost differences, that is going to be fair to the Canadian dairy industry? In fact, we have our production under control—we are not contributing to world surpluses—but we have a difference here. I would like an explanation on that.

Mr. Denis: That really raises a number of points. One is about this aggregate measure of support. For a long time, in this negotiation, there has been a lot of debate as to the potential use of a technique like that. You bring together on the one yardstick all the government support to agriculture so that you can compare the levels of support between different countries. There has also been a lot of debate as to how to calculate that. It took a long time, but it is now moving gradually to something that is much closer to Canadian thinking. For example, you do not include in this all the export subsidies. It is really an AMS as a yardstick on the question of internal support, because the governments

[*Translation*]

round le plus vite possible, c'est précisément parce qu'il subsiste toutes ces inquiétudes dans les communautés agricoles de divers pays. Cela est une raison suffisante pour forcer l'impasse aussitôt que possible. Les gens veulent savoir, et il s'agit pour nous de savoir ce qui est négociable. C'est ce que nous devrons découvrir.

Le président: De bonnes questions. Monsieur Ferguson.

M. Ferguson (Lambton—Middlesex): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président. Je tiens d'abord à souhaiter la bienvenue à notre témoin. Notre séance d'aujourd'hui est très utile, parce que jamais de ma vie, depuis 40 ans que j'oeuvre dans les associations agricoles, je n'ai vu autant de colère, de désespoir et de revendications chez les fermiers canadiens. Ce n'est pas seulement un symptôme canadien. Nos fermiers sont inquiets, et ils ont raison de l'être.

Il y a un an, au cours d'une séance d'information, monsieur Denis, je vous ai demandé si vous étiez en mesure d'articuler des mesures générales de soutien. Je pense ici à la déclaration faite à la Chambre par le ministre du Commerce extérieur selon laquelle les fermiers canadiens disposaient d'une assistance se chiffrant à 8,8 milliards de dollars, dont 2,2 milliards étaient réservés aux producteurs laitiers. En fait, seuls les producteurs de lait industriel ont obtenu des subventions, lesquelles se chiffraient à environ 267 millions de dollars. Je vous ai demandé à ce moment-là si vous aviez pris en considération la différence dans les coûts de production entre le Canada et les États-Unis ou d'autres pays. Je puis vous dire aujourd'hui que je connais ces coûts de production. Les coûts de production canadiens sont de 25 p. 100 supérieurs à ceux des producteurs américains, en commençant avec les taux d'intérêt et les coûts du carburant. Tous nos coûts sont plus élevés: les réparations de la machinerie, la main-d'oeuvre, les fournitures vétérinaires. Les fournitures vétérinaires sont de 200 p. 100 plus chères ici au Canada pour les mêmes marques.

Vous aviez alors répondu que cela ne relevait pas de vos responsabilités. Je me demande comment vous pouvez utiliser des mesures générales de soutien, fondées sur de telles différences dans les coûts de production, qui pourraient être équitables pour l'industrie laitière canadienne. En fait, notre production est contrôlée—nous ne contribuons pas aux surplus mondiaux—mais nous avons une différence ici. J'aimerais que vous m'expliquiez cela.

M. Denis: Ce sont plusieurs questions que vous soulevez là. L'une d'entre elles porte sur la mesure générale de soutien. Pendant longtemps, au cours de cette négociation, on a débattu âprement l'utilisation potentielle d'une méthode comme celle-là. On voudrait utiliser un seul barème pour mesurer tout le soutien gouvernemental à l'agriculture afin de comparer les niveaux de soutien entre différents pays. On a débattu longuement la façon de calculer cela. Il nous a fallu beaucoup de temps pour le faire, mais on s'appproche graduellement d'une formule qui se rapproche beaucoup plus de la perspective canadienne. Par exemple, on n'inclurait pas ici toutes les subventions à l'exportation. Il faut vraiment une

[*Texte*]

have now accepted that they are going to make specific commitments on export and import market access and on internal support. The difference in the input costs is obviously going to be reflected in the results and the aggregate measures that come out.

• 1005

We took a very clear position in the Canadian offer last year on what Canada was prepared to do. It was in terms of direct expenditures, which you mentioned, and that remains the position for the dairy sector. The fact that different countries have different levels of support is part of the reality as far as we are concerned. What it means at the end of the day...

The other part of your question is how much should one be prepared to reduce the protection of the support if we are really going to get an equitable deal between the United States, Canada and the European Community in the dairy sector. I certainly have all confidence that when everything is done and said—this is a very sensitive sector in all the major participants—we can get an equitable deal. But at the moment we are certainly sticking to our guns in terms of the approach.

The AMS question is not entirely settled in Geneva, but it is certainly moving in the direction that is close to our own thinking in limiting that only to the internal support. We are not negotiating individual programs; we are trying to get a capacity so that people will say if there is a one-third reduction there are going to be roughly equivalent commitments by different participants. That is all this measure is. It is only a technique to see whether we got a fair deal at the end of the day.

Obviously the different competitiveness or input cut question is going to be reflected in the calculations, but there is not an agreement yet on precisely the role, the scope, and the calculation of AMS.

Mr. Ferguson: If I heard you correctly, you are saying that you have discarded the concocted figure of $2.2 billion that you used a year ago, and you are now relating directly to the $267 million.

Mr. Denis: That is the official position. The Canadian offer to reduce by 50% is based on direct expenditures, and that is the number that goes to that sector in terms of direct internal support.

Mr. Ferguson: One of the United States congresspersons stated in May of this year that almost 50% of U.S. agriculture expenditures is being used for social programs such as school lunches, food stamps—this type of thing. Has that been included in their calculations?

Mr. Denis: Mr. Chairman, I mentioned the work and the progress that has been made technically on the so-called "green" category. Those kinds of government programs would not be regarded as distorting. Obviously that has an

[*Traduction*]

mesure générale de soutien qui servirait de barème pour le soutien interne, parce que les gouvernements ont maintenant accepté de s'entendre sur des niveaux précis qui régiront l'accès aux marchés d'exportations et d'importation et sur le soutien interne. De toute évidence, il faudra prendre en compte la différence dans les coûts de production dans les résultats et dans les mesures de soutien qui seront prises.

L'an dernier, dans l'offre qu'il a faite, le Canada a énoncé clairement ce qu'il était disposé à faire. Cette offre avait trait aux dépenses directes, que vous avez mentionnées, et cela reste notre position pour le secteur laitier. Pour autant que nous sommes concernés, le fait que divers pays aient divers niveaux de soutien fait partie intégrante de la réalité. Ce que cela veut dire au bout du compte...

Pour répondre à l'autre partie de votre question, il s'agit de savoir dans quelle mesure on est disposé à réduire la protection du soutien si nous tenons vraiment à obtenir un accord équitable entre les États-Unis, le Canada et la Communauté économique européenne dans le secteur laitier. J'ai la certitude qu'en dernière analyse—et l'on sait que c'est un secteur très délicat pour tous les grands participants—nous aurons un accord équitable. Mais pour le moment, nous restons sur nos positions.

La question de la mesure générale de soutien n'a pas été entièrement réglée à Genève, mais les progrès que nous accomplissons épousent notre position dans la mesure où nous voulons les limiter seulement au soutien interne. Nous ne négocions pas de programmes individuels; nous voulons atteindre le point où les gens admettront que s'il y a une réduction d'un tiers dans tel secteur, il faudra obtenir à peu près les mêmes équivalents des divers participants. C'est tout ce dont il s'agit. Il s'agit seulement d'une méthode qui nous permettra de savoir si nous avons obtenu un accord équitable au bout du compte.

Chose certaine, il faudra que nos calculs prennent en compte les différents niveaux de compétitivité et la question des coûts de production, mais nous n'avons pas encore conclu d'entente sur ce que pourraient être précisément le rôle, l'ampleur et la formule de calcul de la mesure générale de soutien.

M. Ferguson: Si je vous comprends bien, vous dites que vous avez écarté le chiffre fictif de 2,2 milliards de dollars que vous avez utilisé l'an dernier et que vous parlez strictement des 267 millions de dollars.

M. Denis: C'est notre position officielle. L'offre canadienne de réduire ce soutien de 50 p. 100 est fondée sur les dépenses directes, et c'est le chiffre que nous utiliserons dans ce secteur pour définir le soutien interne direct.

M. Ferguson: Un membre du Congrès américain a déclaré en mai dernier que près de 50 p. 100 des dépenses agricoles américaines étaient utilisées pour des programmes sociaux comme les repas scolaires, les timbres d'alimentation, ce genre de choses. Les États-Unis ont-ils pris cela en compte dans leurs calculs?

M. Denis: Monsieur le président, j'ai parlé du travail et des progrès qui ont été accomplis sur le plan technique dans ce qu'on appelle la catégorie «verte». Il ne faut pas croire que ce genre de programme gouvernemental fausse la réalité.

[*Text*]

implication for the question that has been raised here. Nobody is going to be asking governments not to have an aid program for kids going to school if they choose to have that. That is not what trade negotiations are all about.

We are not there yet. The negotiators are still working on the criteria for that green box. A number of these programs you are referring to in the United States I am sure will fall into that category, just as we are going to have programs of our own—crop insurance, the NISA program, and various research and extension programs. Different governments have different ways of assisting agriculture. I must say that on that front of the negotiations it is moving very much toward a Canadian approach, and we are rather confident and proud of that.

Mr. Ferguson: I can only observe from my discussions with the dairy producers of Canada that the process of tariffication and tariff equivalents will destroy the Canadian dairy industry as well as the poultry industry of this country. I guess we are looking for a guarantee that Article XI(2)(c) will be maintained enhanced, as promised by the government in these negotiations, and the government will not be a party to any agreement that does not achieve this objective.

• 1010

Mr. Denis: On tariffication, Mr. Chairman, as you know, it has been a technique proposed by a number of participants for dealing with agricultural non-tariff measures. The Canadian position has been very clear on that. We have been supporting this, but not for Article XI restrictions imposed in support of the supply management programs. Very clearly, the position remained, and we are continuing to do our very best to achieve our objectives.

I do not know why I should speculate on a question like the tariffication for dairy. It is not part of the Canadian position, so I would obviously not want to speculate on this.

If you were to ask any negotiator or any participant right now whether they are going to pull out of the round if they do not achieve one objective, what kind of a deal do you think would be there? We are still trying to make the deal. Is it not a bit premature to try to answer these questions in the abstract when we do not really know what kind of a deal we can make? We have gone out of the way to maintain a very balanced approach in the agricultural negotiation. We still have some way to go in the agricultural negotiations before we know exactly what will be negotiable. There are a lot of uncertainties. We had a lot of contortions and I certainly would not rule out there being a lot more before we are at the eleventh hour on this.

We want to maintain a balanced position. If you are telling the negotiators through the government ministers that we should now and then decide what we are going to get in other sectors of agriculture, it is going to be unsatisfactory.

[*Translation*]

Il y a là un élément de réponse pour la question qui vient d'être posée. Personne ne demandera aux gouvernements de supprimer leur programme d'assistance pour les enfants d'âge scolaire. Ce n'est nullement le but des négociations commerciales multilatérales.

Nous n'en sommes pas encore là. Les négociateurs s'emploient encore à définir les critères de cette catégorie verte. Un certain nombre des programmes américains que vous mentionnez entreront sûrement dans cette catégorie. Certains programmes canadiens aussi: l'assurance-récolte, le programme CSRN, divers programmes de recherche et de vulgarisation. Tous les gouvernements ont divers moyens de soutenir l'agriculture. Je dois dire que les négociations se rapprochent de plus en plus de la position canadienne; nous en sommes fiers et nous demeurons confiants.

M. Ferguson: Mes discussions avec les producteurs laitiers du Canada m'ont appris que le processus de tarification et les équivalents tarifaires vont détruire l'industrie laitière canadienne ainsi que la production de volaille. J'imagine que nous voulons obtenir la garantie que l'article XI(2)c) sera maintenu et amélioré, comme le gouvernement l'a promis dans ces négociations, et que le gouvernement refusera de signer un accord qui ne rejoindrait pas cet objectif.

M. Denis: En ce qui concerne la tarification, monsieur le président, comme vous le savez, c'est une technique qui a été proposée par plusieurs participants pour traiter des mesures non tarifaires dans le domaine agricole. La position du Canada a été très précise à cet égard. Nous l'appuyons, mais pas pour qu'on impose des restrictions en vertu de l'article XI pour soutenir les programmes de gestion de l'offre. On a manifestement maintenu cette position, et nous continuons à faire tout notre possible pour atteindre nos objectifs.

Je ne sais pas pourquoi je devrais faire des conjectures sur une question comme la tarification pour l'industrie laitière. Cela ne fait pas partie de la position canadienne et, donc, je ne veux évidemment pas faire de conjectures à ce sujet.

Si vous demandiez maintenant à n'importe quel négociateur ou participant s'il va se retirer des négociations s'il ne réalise pas tel ou tel objectif, comment d'après vous pourrait-on en arriver à un accord? Nous essayons toujours de parvenir à un accord. N'est-il pas un peu prématuré d'essayer de répondre à ces questions théoriques quand nous ne savons pas vraiment quel genre d'accord nous pouvons conclure? Nous avons fait un effort spécial pour maintenir une démarche très équilibrée dans les négociations sur l'agriculture. Il nous faut encore faire du progrès dans ces négociations avant de pouvoir savoir exactement ce qui sera négociable. Il y a beaucoup d'incertitudes. Il y a eu beaucoup de révisions, et j'ai l'impression qu'il y en aura encore beaucoup plus avant qu'on arrive à la fin.

Nous voulons maintenir une position équilibrée. Si vous dites aux négociateurs par l'entremise des ministres que nous devrions de temps en temps décider ce que nous allons obtenir dans d'autres secteurs de l'agriculture, cela ne

[*Texte*]

Quite clearly, we are not in that position and it would frankly be a bit irresponsible to say so. We continue to fight for the proposals. Our consultation with industry is not only very active but we also have been levelling in every step of the way to try to make sure there would be no surprises. The government is committed to having a deal that will preserve supply management.

A lot of other countries in Europe also have supply management programs and marketing boards. They are going to want to preserve that. So we still have a long way to go to see the shape of the deal. We are committed to moving in that direction, but we want to do it while maintaining the balance in the approach, because we think this is something that has been granted in national consensus, and we are going to do everything we can to maintain that.

M. Guilbault (Drummond): Monsieur Denis, je vous remercie de comparaître devant nous ce matin pour nous renseigner encore une fois. Je constate cependant que ce que vous dites est à peu près semblable à ce que vous nous aviez dit quand vous aviez comparu devant le Comité au printemps.

La Communauté économique européenne offre de réduire de 30 p. 100 l'aide interne allouée aux produits de base entre 1986 et 1996. Quand j'étais à Paris, au mois d'avril, j'ai lu dans un journal que cette aide avait déjà été réduite dans les années antérieures. Je voudrais avoir votre avis là-dessus. Est-ce une offre qui est faussée ou si c'est moi qui me trompe?

M. Denis: Monsieur le président, une des faiblesses de ce qui était sur la table à Bruxelles était non seulement l'ampleur de la réduction proposée par la Communauté dans ce cas-ci, mais également le fait que, puisqu'ils voulaient baser cela sur l'année 1986, ils prenaient le crédit pour la moitié de ces 30 p. 100 qui étaient déjà réduits. Donc, il est bien évident que les autres participants n'étaient pas prêts à accepter une telle proposition comme étant suffisante.

• 1015

Il y a actuellement des discussions sur ce que devrait être la période de référence pour calculer les réductions. Je ne peux être trop précis en ce moment parce que c'est un des éléments spécifiques de la négociation, mais il est évident que ce ne sera pas une seule année. Il faudra remédier à cette faiblesse en regardant de beaucoup plus près les soutiens réels et les réductions réelles que les participants veulent obtenir de la Communauté. Le résultat sera probablement quelque chose de beaucoup plus contemporain que 1986.

M. Guilbault: L'UPA, le syndicat agricole, demandait au gouvernement de renforcer l'article XI du GATT. Selon votre vision, est-ce que le Canada devrait suivre cette ligne directrice ou s'il vaudrait mieux prendre un peu de recul pour voir ce qui se passe?

M. Denis: Monsieur le président, l'idée de maintenir, de clarifier et de renforcer l'article XI est un élément intégral de la position canadienne concernant l'agriculture. Il est bien évident que c'est dans cette direction que nous voulons aller.

[*Traduction*]

marchera pas. Manifestement, ce n'est pas notre position, et il serait en fait un peu irresponsable de l'affirmer. Nous continuons de nous battre pour les propositions. Nous avons mené des consultations très actives auprès de l'industrie et, en plus, nous avons été francs durant tout le processus pour nous assurer qu'il n'y aurait pas de surprises. Le gouvernement s'est engagé à arriver à un accord qui maintiendra la gestion de l'offre.

Beaucoup de pays européens ont aussi des programmes de gestion de l'offre et des offices de commercialisation. Ils voudront conserver cela. Donc, il y a encore un bon bout de chemin à faire avant qu'on puisse entrevoir la forme de l'accord. Nous nous sommes engagés à suivre cette orientation, mais nous voulons y arriver en maintenant une démarche équilibrée, parce que nous estimons que cela a fait l'objet d'un consensus national, et nous ferons tout notre possible pour le maintenir.

Mr. Guilbault (Drummond): Mr. Denis, thank you for appearing before us this morning once again to give us information. I note, however, that what you are saying is a bit like what you said when you appeared before the committee in the spring.

The European Economic Community has offered to reduce internal support for commodities by 30% between 1986 and 1996. When I was in Paris in April, I read in a newspaper that this support had already been reduced in previous years. I would like to have your opinion on this. Is this offer a sham, or am I the one who is making a mistake?

Mr. Denis: Mr. Chairman, one of the inadequacies about what was on the table in Brussels was not merely the size of the reduction proposed by the Community in this case, but also the fact that, since they wanted to base that on 1986, they were taking credit for the half of the 30% reduction that had already occurred. Therefore, the other participants were obviously unwilling to accept that this proposal was satisfactory.

There are currently discussions concerning what the reference period should be for calculating the reductions. I cannot get into details at the moment because this is one of the specific aspects of the negociation, but it will obviously not be a single year. We will have to overcome this weakness by looking much more closely at the real supports and the real reductions that the participants wish to obtain from the Community. The result will probably be something much closer than 1986.

Mr. Guilbault: The UPA, the farmers' union, asked the government to strengthen Article XI of the GATT. In your view, should Canada follow this direction or would it be better to pull back a little so to see what is happening?

Mr. Denis: Mr. Chairman, the maintenance, clarifying and strenghtening of Article XI is an integral part of Canada's position with respect to agriculture. It is obvious that this is where we want to go. We said that there were

[*Text*]

Nous avons indiqué qu'il y a différents points de vue à ce sujet à la table de négociation. Dans les discussions avec le secteur privé, alors que nous préparions cette proposition, il est ressorti très clairement que le statu quo, c'est-à-dire l'article XI tel qu'il existe, n'est pas satisfaisant pour les producteurs, surtout à cause du précédent créé dans le cas du panel sur la crème glacée et le yogourt.

Lorsque nous poursuivons nos objectifs, nous sommes très conscients du fait que la pire situation serait le statu quo. À ce moment-là, l'incertitude serait totale et ce secteur serait vulnérable à l'avenir.

Nous entrons dans la période cruciale des négociations et, même s'il y a des difficultés, nous n'abandonnons pas pour autant. Au contraire, nous essayons de recharger les batteries avec les producteurs et avec les provinces, et de voir ce qui pourrait être négociable et à quelles conditions précises. C'est pour cela qu'il est beaucoup trop tôt pour porter des jugements définitifs sur cette question.

M. Guilbault: Les États-Unis, la Communauté économique européenne et le Japon semblent réticents à abaisser leurs tarifs douaniers sur les produits transformés importés chez eux. J'aimerais avoir votre commentaire là-dessus. Pour le Canada, c'est une décision importante qui pourrait nous permettre de créer beaucoup d'emplois ici.

M. Denis: Effectivement, la question de la protection tarifaire dans des secteurs comme les ressources naturelles est une grande priorité, non seulement pour le Canada, mais pour plusieurs participants. J'inclus, bien sûr, les pays en voie de développement et des pays comme l'Australie. Les objectifs qui avaient été approuvés par le ministre lors de la réunion de Montréal à ce sujet sont assez ambitieux. Je pense qu'on peut s'attendre à des progrès tangibles sur le sujet, étant donné que nous sommes au coeur de cette négociation. Est-ce qu'il y aura élimination de certains tarifs ou réduction du tiers ou de 50 p. 100? Je ne peux pas me prononcer tant que les pays n'auront pas réglé cette question. C'est certainement une de nos priorités dans la négociation, et nous avons bon espoir de remporter quelques victoires à la fin de la négociation.

M. Guilbault: Vous saviez bien que je vous poserais des questions sur le textile. L'Accord multifibres a été reconduit pour 16 mois. Est-ce qu'il y a des discussions concernant ce qui se fait maintenant en rapport avec les textiles? Dans nos discussions, est-ce qu'on tient compte du coût environnemental de cela, parce que nos gouvernements demandent de plus en plus à nos entreprises canadiennes et québécoises d'investir? Dans le secteur du textile, on semble se diriger vers un marché mondial et une libéralisation du commerce. Il y a des coûts inhérents à cela qui vont affecter nos entreprises. Il y a plusieurs autres facteurs, mais...

• 1020

M. Denis: L'Accord multifibres a en effet été prolongé, au mois de juillet, pour une période de 16 mois. Cette prolongation était devenue nécessaire à la suite de l'impasse de Bruxelles, puisque l'Accord se terminait automatiquement au mois de juillet de cette année. Donc, on a décidé de le prolonger pour une période de 16 mois, en attendant la conclusion de la négociation de l'Uruguay.

[*Translation*]

various points of view on this at the negociating table. In our discussions with the private sector when we were preparing this proposal, it became quite clear that the status quo, that is, Article XI as it exists, does not satisfy the producers, particularly because of the precedent set in the ice cream and yogurt panel.

In pursuing our objectives, we are fully aware that the worst situation would be the status quo. This would result in total uncertainty and this sector would be vulnerable in the future.

We are entering the crucial phase of the negociations and, in spite of the difficulties, we will not give up. On the contrary, we are trying to recharge our batteries with the producers and the provinces and to see what might be negociable and under what specific conditions. That is why it is far too early to make a final decision on this matter.

Mr. Guilbault: The United States, the European Economic Community and Japan seem reluctant to lower their tariffs on processed products that they import. I would like your comment on this. This is a major decision for Canada that might enable us to create a lot of jobs here.

Mr. Denis: That is right, the issue of tariff protection in sectors such as natural resources is a particular priority not merely for Canada but also a number of participants. I am naturally including the developping countries and countries like Australia. Very ambitious objectives were approved by the Minister at the Montreal meeting. I believe that we can expect tangible progress on this subject, since we are in the midst of this negociation. Will some tariffs be removed or reduced by a third or 50%? I cannot comment on this until the countries have settled the issue. This is certainly one of our priorities in the negociation, and we have every hope of achieving some victories at the end of the negociations.

Mr. Guilbault: You must have known that I would ask you questions on textiles. The Multifibre Agreement was renewed for 16 months. Are there discussions about what is happening now with respect to textile? In our discussions, is the environmental cost taken into account, because our governments are more and more asking Canadian and Quebec companies to invest? In the textile industry, we seem to be heading toward a world market and freer trade. Inherent costs in this will affect our companies. There are a number of other factors, but—

Mr. Denis: The Multifibre Agreement was indeed extended, in July, for 16 months. This was made necessary by the deadlock in Brussels, because the Agreement automatically expired in July, 1991. Therefore it was decided to renew it for 16 months, while waiting for the conclusion of the Uruguay Round.

[*Texte*]

Les discussions sur les textiles vont toujours dans la même direction que lors de la réunion de Bruxelles, au mois de décembre dernier. On parle d'une élimination graduelle des restrictions en place sur une période d'environ 10 ans, avec un mécanisme de sauvegarde pour s'assurer que le tout se fasse de façon ordonnée.

Dans les négociations, on se penche actuellement sur des facteurs comme le taux de croissance et la période de transition. Le cadre demeure ce qu'il était à la table de négociation à Bruxelles. C'est certainement une priorité pour plusieurs pays, dont les pays en voie de développement dont on s'attend qu'ils fassent une bonne contribution à d'autres dossiers, qu'à la fin de cette période de transition, les textiles soient soumis aux nouvelles règles du jeu et le GATT transformé par cette négociation, comme les autres secteurs. D'ailleurs, ils disent que, pour eux, le textile, l'accès et l'agriculture sont les trois grandes priorités.

Pour ce qui est des coûts environnementaux, c'est une question qui est très difficile à cerner directement. Ce sont des considérations qui doivent entrer en ligne de compte lorsque les gouvernements font leurs propres évaluations de ce qu'ils sont prêts à accepter au point de vue d'un régime de protection à la frontière et du rythme auquel la réintégration du secteur dans le GATT devrait se faire, mais il n'y aura certainement pas une disposition comme telle sur l'environnement, parce que cela fait partie des calculs que chaque délégation ou que chaque gouvernement doit faire sur ce qui est acceptable et ce qu'il ne l'est pas à la fin de la négociation.

Mr. Althouse (Mackenzie): I would like to do a quick overview. When the GATT broke down in Brussels there were five areas of the many, many more that were still having difficulty. I think they were services, textiles, intellectual property, something we called rules, and agriculture. Some of these are interrelated. I suppose the loudest verbiage we heard was between services and agriculture, with the Europeans arguing that they were being held out of the U.S. market for financial services because of U.S. intransigence in opening up state boundaries to European financial organizations.

The Europeans were arguing that once you get inside the boundaries of the EEC, you have access to all member countries. The United States was telling them that they could come into the United States, but they would have to deal with each state on a state-by-state basis if they wanted to provide banking services. Has that dilemma been resolved?

• 1025

Mr. Denis: Just to put it in context, there are three main elements in the service negotiation: one is developing a GATT on services; the second is developing a number of sectoral agreements to supplement the overall framework, and financial services is one of them; and third, negotiating on so-called market access for services, which is beginning, just like in the GATT, to have some specific commitments on individual restrictions.

[*Traduction*]

The textile discussions are still on the same track as they were in the Brussels meeting last December. There is talk about phasing out the existing restrictions over about 10 years, with a control mechanism to ensure orderly implementation.

The negotiations are presently dealing with factors such as the rate of growth and the transition period. The general outline remains as it was at the negotiating table in Brussels. This is certainly a priority for a number of countries, including the developing countries, and it is expected that they will make a good contribution in other cases so that textile will be subject to new rules at the end of the transition period and the GATT will be transformed by this negotiation, like other sectors. In fact, they state that textile, access and agriculture are their three main priorities.

With respect to environmental costs, this question is very difficult to identify clearly. These considerations must be taken into account when governments carry out their own assessments of what they are willing to accept with respect to border protection and rate at which the sector should be reintegrated into the GATT, but there will certainly be a provision as such on the environment, because this is part of the calculations that each delegation or government must make about what is ultimately acceptable or unacceptable in the negotiations.

M. Althouse (Mackenzie): J'aimerais donner un bref aperçu. Quand les négociations du GATT ont échoué à Bruxelles, il y avait cinq secteurs où il y avait encore des problèmes. Je crois que c'étaient les services, les textiles, la propriété intellectuelle, quelque chose qu'on appelle les règles, et l'agriculture. Certaines de ces questions étaient liées entre elles. Il me semble qu'on a surtout parlé des services et de l'agriculture, les Européens faisant valoir qu'on leur interdisait l'accès au marché américain des services financiers parce que les États-Unis refusaient catégoriquement d'ouvrir les frontières des États aux institutions financières européennes.

Selon les Européens, une fois à l'intérieur des frontières de la CEE, vous avez accès à tous les pays membres. Les Américains leur disaient qu'ils pouvaient venir aux États-Unis, mais qu'il leur faudrait négocier avec chaque État séparément pour pouvoir offrir des services bancaires. Est-ce que cette question a été résolue?

M. Denis: Juste pour expliquer le contexte, il y a trois principaux éléments dans la négociation concernant les services: d'abord, la mise au point d'un GATT pour les services; deuxièmement, la mise au point d'un certain nombre d'accords sectoriels pour étoffer le cadre général, et cela comprend les services financiers; et, troisièmement, la négociation d'un soi-disant accès au marché pour les services, qui commence maintenant, tout comme le GATT, à comporter des engagements précis concernant des restrictions particulières.

[*Text*]

The discussions on financial services have been not only active, they have been making some real progress. It remains a central element of an overall services agreement. It is certainly central for many countries. A central element of a financial services agreement will be not only the question of national treatment, but precisely the definition of national treatment that takes account of the situation we are talking about, and also the need to ensure equivalent market opportunities or competitive opportunities between different participants that may have different regimes.

I will simply leave my answer at this, because it is ongoing now. It is very active between treasuries, with the co-operation of trade people in different countries. I certainly would not want, at this particular time, to get to specific questions like individual measures and different participants. That is a very tough one, but at the same time, if this round succeeds, it will be part of it.

Mr. Althouse: Some of the Europeans were putting it that crudely. If they could get access to the U.S. states and have true market access in services, they would be more willing to give in agriculture.

Mr. Denis: If I may say, the Europeans, and the European Community in particular, have made it very clear publicly that they will insist that financial services be part of an overall services agreement. As to your question of whether that will assist agriculture, it comes back to the whole question that we are dealing with one big negotiation, and nothing will be completed until everything is completed.

Mr. Althouse: We are ten months away from the last big breakdown or disappointment at Brussels, when the GATT talks more or less came to a political close and then were reactivated among officials. I notice in your briefing that the target for overall cuts for agriculture now seems to be 33%. I am not sure if I have my information correct, but I am told this is more or less agreed to by all the negotiating parties.

I wonder if you could give us a résumé as to what has happened since Brussels, because the offer the Europeans had on the table appeared to be getting close to that. It was rejected outright and categorically by the United States, which said it had to be at least 75% to 100%; I think we were somewhere in the area of 50% to 75%, depending on the article.

What has changed? Do these mean a considerable backing down of positions by ourselves and the U.S. particularly, or have we just changed the definitions so there is really no change?

Mr. Denis: Mr. Chairman, the problem of numbers is probably one of the most dangerous ones for any negotiator and certainly for any witness to this group to comment on. I will simply say this, and I mentioned this in response to an earlier question. When the proposal on the table in Brussels was closely examined, it was not 30%—again because of a different reference date, in 1986, it was in effect 15%.

[*Translation*]

Les discussions concernant les services financiers n'ont pas seulement été très actives, elles ont permis de réaliser de véritables progrès. Elles restent un élément essentiel d'un accord général sur les services. C'est certainement essentiel pour beaucoup de pays. L'élément clé d'un accord sur les services financiers ne sera pas seulement la question du traitement national, mais plutôt une définition de traitement national qui tienne compte de la situation dont nous parlons, et aussi le besoin d'assurer des possibilités de vente équivalentes ou des marchés concurrentiels entre divers participants qui peuvent avoir des régimes différents.

Je vais m'en tenir à cela, parce que cette négociation est maintenant en cours. Il y a beaucoup de communications entre les Trésoreries, avec la collaboration des commerçants de divers pays. Je ne voudrais certainement pas, à ce moment-ci, entrer dans des détails comme les mesures particulières et les divers participants. C'est très difficile, mais en même temps, si ce *round* réussit, il va faire partie de cela.

M. Althouse: Certains Européens l'ont dit crûment: s'ils pouvaient vraiment avoir accès au marché des services aux États-Unis, ils seraient plus disposés à céder dans l'agriculture.

M. Denis: Permettez-moi de dire que les Européens, et surtout la CEE, ont dit bien clairement en public qu'ils tiennent à ce que les services financiers fassent partie d'un accord général concernant les services. Quant à votre question de savoir si cela aidera l'agriculture, cela revient à la notion qu'il s'agit d'une seule grande négociation, et rien ne sera terminé avant que tout soit terminé.

M. Althouse: Dix mois se sont écoulés maintenant depuis le dernier grand échec de Bruxelles, quand les négociations du GATT ont plus ou moins échoué au niveau politique, avant d'être réactivées par les fonctionnaires. Je constate, d'après votre mémoire, qu'on vise maintenant une réduction de 33 p. 100 dans le secteur de l'agriculture. Je ne sais pas si mes renseignements sont bons, mais on me dit que toutes les parties aux négociations sont plus ou moins d'accord là-dessus.

Pourriez-vous nous résumer ce qui s'est passé depuis Bruxelles, parce que la proposition des Européens semblait se rapprocher de cela. Elle a été rejetée d'emblée et sans équivoque par les États-Unis, qui insistaient pour obtenir au moins 75 à 100 p. 100; je crois que nous étions entre 50 et 75 p. 100, selon l'article.

Qu'est-ce qui a changé? Est-ce que cela veut dire que les États-Unis et nous avons reculé considérablement, ou est-ce que nous avons simplement changé les définitions pour qu'il n'y ait pas vraiment de changement?

M. Denis: Monsieur le président, la question des chiffres est probablement une des questions les plus délicates à poser à n'importe quel négociateur, et aussi à n'importe quel de vos témoins. Je vais simplement dire ceci, et je l'ai déjà dit en réponse à une question posée auparavant. Lorsque la proposition présentée Bruxelles a été étudiée de près, ce n'était pas 30 p. 100—encore une fois, à cause d'une date de référence différente, en 1986—c'était effectivement 15 p. 100.

[*Texte*]

If you are dealing with a real reduction—and I don't know whether this would be 33% or 40%, or whether it is going to be different for different areas of agriculture—that's what the negotiation is all about. But quite clearly, it has to be better than what was there.

• 1030

The second point is the fact that this is a negotiation and some countries start a long way back in order to make sure they will get a good package at the end of the day. A lot of tactics and hard judgment goes into this.

We are not going to have global free trade and agriculture in this round. I do not hesitate to say this, and nobody expected that at the beginning, but we want to bring agriculture into the GATT system. This requires specific commitments on these building blocks; that is, export subsidies, internal support and market access.

In Brussels it was not even agreed to. Since Brussels the fact that we have to have legally binding commitment has been agreed to by all participants so it will be clear as to what governments' undertakings are on agriculture for exporters.

The third point is that trade policies and domestic policies have to be in sync in different countries. Since Brussels this important reform of the European Economic Community's agricultural policy has been initiated. That by itself is going to bring its own contribution over time to improving the international environment on agriculture.

You really have to look at all the elements of this big puzzle to make the judgment at the end of the day as far as how close to a good package or achieving our basic objectives it will be.

I am certainly not suggesting it is the 30% that was there in Brussels, and I did not say whether it is going to be 33% or 40%. This is what the negotiation is all about. It is very delicate and the numbers can be quite misleading, because it all depends on how you structure the deal, what it all means, what we are going to have on the grain blocks or the export subsidies.

Mr. Althouse: One of the public problems the Canadian and American negotiators appeared to have with the European proposal was that they had not followed the understanding of designating domestic subsidies because they do not have a system that works like the United States. The definitions agreed to did not fit them very well. They have a variable levy system where they were simply proposing to reduce those expenditures by 33% and sometimes it would have a zero effect on the export price. Sometimes it would have a very negative effect on price. They were simply proposing to pull back an aggregate amount.

Does the fact we are now back talking mean we are spending less? The U.S. and perhaps ourselves and the Cairns Group are spending less time worrying about the producer subsidy equivalent test when we are dealing with domestic and export subsidies and have gone to an aggregate measure. Is the AMS now the preferred method of defining subsidies? If so, how are we accepting the U.S. position that producer levies, such as we levy upon ourselves as egg

[*Traduction*]

S'il s'agit d'une vraie réduction—et je ne sais pas si ce serait 33 p. 100 ou 40 p. 100, ou si elle va varier selon le secteur de l'agriculture—c'est ce sur quoi porte cette négociation. Mais il est bien clair qu'il faut que ce soit mieux que ce qui était sur la table.

Deuxièmement, il s'agit d'une négociation, et certains pays adoptent une position de départ extrême pour pouvoir obtenir de bons résultats à la fin. Cela implique beaucoup de tactiques et des jugements difficiles.

Ce round n'aboutira pas au décloisonnement du commerce et de l'agriculture au niveau mondial. Je n'hésite pas à l'affirmer, et personne ne s'attendait à cela au début, mais nous voulons ramener l'agriculture dans le système du GATT. Cela nécessite des engagements spécifiques concernant les éléments de base; c'est-à-dire les subventions à l'exportation, le soutien interne et l'accès aux marchés.

À Bruxelles, cela n'a même pas été accepté. Depuis Bruxelles, tous les participants se sont entendus sur la nécessité de prendre des engagements exécutoires pour que les engagements des gouvernements concernant l'agriculture soient ainsi limpides pour les exportateurs.

Troisièmement, les politiques commerciales et internes des divers pays doivent s'harmoniser. Depuis Bruxelles, la CEE a entrepris une réforme importante en ce sens de sa politique agricole. Cette démarche va contribuer en soi avec le temps à améliorer le climat international dans le secteur de l'agriculture.

Il va vraiment falloir regarder tous les éléments de ce grand puzzle pour pouvoir juger à la fin si nous approchons d'une solution acceptable ou de la réalisation de nos objectifs fondamentaux.

Je ne dis certainement pas que c'est le 30 p. 100 qui a été proposé à Bruxelles, et je n'ai pas dit si ce sera 33 p. 100 ou 40 p. 100. C'est ce sur quoi porte la négociation. C'est très délicat, et les chiffres peuvent être assez trompeurs, parce que tout cela dépend de la structure de l'accord, de sa signification, de ce qu'on va offrir concernant les céréales ou les subventions à l'exportation.

M. Althouse: Un des problèmes que les négociateurs canadiens et américains semblaient avoir avec la proposition européenne, c'est qu'elle ne respectait pas l'entente visant la désignation des subventions internes, parce que le régime européen diffère de celui des États-Unis. Les définitions établies ne leur convenaient pas vraiment. Ils ont un système de prélèvement variable, et ils proposaient simplement de réduire ces dépenses de 33 p. 100, et parfois l'effet sur les prix à l'exportation aurait été nul. Parfois, l'effet sur les prix aurait été très négatif. Ils proposaient simplement de déduire un montant global.

Est-ce que le fait que les négociations ont repris veut dire que nous dépensons moins? Les États-Unis et peut-être le Canada et le Groupe de Cairns se préoccupent moins du critère de l'équivalent subvention à la production en ce qui concerne les subventions internes et les subventions à l'exportation et ont adopté maintenant la mesure globale du soutien. Choisit-on maintenant la MGS pour définir les subventions? Si oui, comment acceptons-nous la position des

[*Text*]

producers and dairy producers, are in fact subsidies? Just how do we match these up and how is the defining of an AMS coming along? Is this now the main focus rather than the PSE, which simply did not apply to the Europeans? It was very difficult to calculate.

Mr. Denis: On the AMS, I mentioned one of the developments in the negotiation at the technical level is to have a better handle or refinement of the scope and use of the AMS. It is still not agreed, but it looks more and more as if it would be limited to internal support rather than capturing import barriers and the export subsidies.

Depending on how the deal is structured, some of those questions could be rather academic at the end. If one has the same number of the reductions on export subsidies, internal supports or border regimes, then matters of definition become rather artificial. But these things are very active at the moment.

• 1035

Developments on the AMS issue are going in the direction of the thinking of Canadian producers in our discussions. Given the diversity of domestic programs in agriculture in different countries, we must have a method of advising governments. Are we having an equitable deal? That is what it is. It is not going to be a number on any program because governments have to decide where to reduce in order to meet whatever objective might be negotiable.

Mr. Althouse: However, it is possible to produce the numbers after the various options are put forward, and the producers are very quick to define what those are.

Specifically, what does the producer levy argument that the U.S. seems to be pushing...? They are trying to say that because a producer group like dairy farmers, poultry farmers, or hog farmers tends to set aside money, which they hold for other purposes, apparently this is considered to be in the same category as government support. What is the rationale for that, and what is our position? How are we countering this argument?

Mr. Denis: Mr. Chairman, the rationale for the concerns about producer levies or producer finance programs...they are the same old reasons. From the U.S. perspective, a subsidy is a subsidy is a subsidy. It does not matter what form it takes. If producers get benefits indirectly because some regime is in place that keeps domestic prices higher, and they use that money to develop their own programs, they will ask what difference there is between that and something up front.

[*Translation*]

États-Unis, qui disent que les prélèvements faits auprès des producteurs, comme ceux que nous effectuons au niveau des producteurs d'oeufs et des producteurs laitiers, constituent en fait des subventions? Comment arrivons-nous à établir la correspondance, et la définition d'une MGS avance-t-elle? Est-ce que nous nous préoccupons maintenant principalement de cela au lieu de nous occuper du ESP, qui ne s'appliquait tout simplement pas aux Européens? C'était très difficile à calculer.

M. Denis: Pour ce qui est de la MGS, j'ai dit que l'un des progrès des négociations au niveau technique, c'est une meilleure compréhension ou définition de la portée et de l'utilisation de la MGS. Il n'y a toujours pas d'accord là-dessus, mais il semble de plus en plus qu'elle se limitera au soutien interne au lieu d'englober les barrières à l'importation et les subventions à l'exportation.

Suivant la structure de l'accord, certaines de ces questions pourraient être plutôt théoriques en fin de compte. Si la réduction des subventions à l'exportation, des mécanismes de soutien interne ou des régimes d'admission aux frontières donne le même résultat, la question des définitions devient plutôt artificielle. Toutefois, ces questions font l'objet de vives discussions actuellement.

L'évolution du dossier de la mesure globale du soutien s'oriente dans un sens similaire à celui adopté par les producteurs canadiens. Étant donné la diversité des programmes agricoles nationaux dans les différents pays, nous devons arriver à une méthode permettant de conseiller les gouvernements. Sommes-nous arrivés à une entente équitable? C'est la question à laquelle il faut pouvoir répondre. On ne peut pas s'arrêter à un chiffre concernant un programme particulier, car les gouvernements doivent décider sur quels points faire porter les réductions de façon à pouvoir atteindre un objectif qui pourrait être négocié.

M. Althouse: Il est toutefois possible de donner les chiffres une fois que les différentes options ont été présentées, options que les producteurs peuvent définir très rapidement.

Plus précisément, on peut se poser des questions sur l'argument avancé par les États-Unis au sujet des prélèvements faits au niveau de la production. Ils prétendent que les fonds mis de côté par les producteurs de lait, de volaille, ou de porc, et utilisés à diverses fins, appartiennent à la même catégorie que les mesures de soutien gouvernementales. Comment peut-on justifier cette opinion, et quelle position avons-nous adoptée? Comment pouvons-nous réfuter cet argument?

M. Denis: Monsieur le président, en ce qui concerne les prélèvements faits au niveau de la production, ou les programmes financés par les producteurs... on nous sert toujours les mêmes vieilles explications. Du point de vue des États-Unis, une subvention, c'est une subvention. Peu importe la formule retenue. Si les producteurs bénéficient indirectement d'un régime quelconque qui permet de maintenir les prix nationaux à un niveau plus élevé, et s'ils

[*Texte*]

From their perspective it is clearly a government program. There is a very hot debate on that.

If we are going to reduce the overall levels of trade distortions we have has to be realistic and expect that producers will need flexibility to arrange their businesses to maximize their returns and thus their ability to compete. We are not accepting that proposition, but it is still an open question in terms of how it will come out.

Mr. Althouse: Do the levies that producers or manufacturers or anybody else impose upon themselves for advertising and promotion of a product fall into the same category? If not, what is the difference? It is for the promotion and the disposal and marketing of a product. How far do we go? Would a country that engages in a lot of advertising be at a disadvantage compared to the others?

Mr. Denis: Mr. Chairman, I think that is almost a self-answered question—i.e., if one goes down that road, where does one stop? Clearly the purpose of negotiation is to deal with the hard trade distortions. As well, the purpose of the green category for support to agriculture would be to ensure that everybody has the same understanding—that government will continue to support agriculture, and the purpose is to make it less trade-distorting. The kind of things that you are giving as examples, to any reasonable man, would not be trade-distorting.

Mr. Monteith (Elgin—Norfolk): There has been a lot of discussion in the agricultural sector in the last two or three weeks about tariffication. That scares our supply management people—and we support tariffication, except when it is down to supply management. Why all of a sudden the discussions about tariffication? Has that just been talked about by the negotiators of the U.S. and the European Community, or has Canada been part of those discussions? I know that some of our negotiators have been talking to various groups in Canada and have said that there have been discussions of tariffication. Perhaps you could clarify why all of a sudden we are hearing so much about tariffication. Where do we really stand as a country protecting supply management?

• 1040

Mr. Denis: Mr. Chairman, the question of tariffication has been an integral element of various proposals for having agricultural trade reform, including the Cairns Group, of which we have been an active participant. The question has been there for quite some time, at least probably for about two years. There have been a lot of technical issues as to how you apply tariffication, what the application of that tariffication technique is. We had our own Canadian agenda,

[*Traduction*]

utilisent ces fonds pour créer leurs propres programmes, les représentants des États-Unis demandent où est la différence entre un tel système et le versement direct d'une aide. À leurs yeux, il s'agit de toute évidence d'un programme gouvernemental. Les discussions sont très vives à ce sujet.

Pour réduire la distorsion globale du commerce international, nous devons être réalistes et nous attendre à ce que les producteurs soient souples et organisent leurs entreprises de façon à maximiser leurs revenus et, ainsi, leur compétitivité. Nous n'acceptons pas ce point de vue, mais le débat se poursuit, et on ne peut pas encore dire comment il va se conclure.

M. Althouse: Est-ce que les prélèvements dont le montant est déterminé par les producteurs, les fabricants ou tout autre groupe, et qu'ils versent pour couvrir les dépenses de publicité et de promotion d'un produit donné, tombent dans la même catégorie? Sinon, quelle est la différence? Il s'agit de la promotion, de la commercialisation, de l'écoulement d'un produit. Jusqu'où allons-nous? Est-ce qu'un pays qui fait beaucoup de publicité se trouverait désavantagé par rapport aux autres?

M. Denis: Monsieur le président, il me semble que la réponse découle presque directement de la question; autrement dit, si l'on choisit cette voie, où s'arrête-t-on? Il est évident que le but poursuivi dans ces négociations concerne les pratiques de distorsion claires. D'autre part, la catégorie verte concernant les mesures de soutien à l'agriculture a été créée pour s'assurer que tout le monde parle de la même chose—que les gouvernements vont continuer à soutenir leur agriculture et que le but de l'exercice est de réduire la distorsion des échanges internationaux. Toute personne raisonnable reconnaîtra que les exemples que vous avez donnés ne sont pas des pratiques de distorsion.

M. Monteith (Elgin—Norfolk): Dans le monde agricole, on a beaucoup discuté ces dernières semaines de la tarification. Pour ceux qui s'intéressent à la gestion de l'offre, c'est un mot qui fait peur—nous sommes en faveur de la tarification, à condition qu'elle ne s'étende pas à la gestion de l'offre. Pourquoi, soudainement, toutes ces discussions sur la tarification? S'agit-il uniquement de discussions entre les représentants des États-Unis et ceux de la Communauté européenne, ou est-ce que le Canada y participe également? Je sais que certains de nos négociateurs ont rencontré différents groupes au Canada et ont mentionné que ce sujet était à discuter actuellement. Vous pourrez peut-être nous dire pourquoi on y attache, tout à coup, tellement d'importance. Notre pays veut protéger les régimes de gestion de l'offre; où nous situons-nous vraiment dans ce débat?

M. Denis: La question de la tarification, monsieur le président, fait partie intégrante de différentes solutions qui ont été avancées au sujet de la réforme du commerce international des produits agricoles, y compris celle présentée par le Groupe de Cairns, auquel nous avons participé activement. La question est donc connue depuis un certain temps, probablement deux ans environ au moins. La mise en oeuvre de la méthode de tarification, ce qu'elle est vraiment,

[*Text*]

which is that we support that up to but not including the Article XI quota.

We also have to bear in mind that in the minds of the various proponents of the tariffication technique, this is trying to come to grips with the complexity of non-tariff barriers that exist in agriculture and to quantify them. The whole notion is to have something that is more price based, and you quantify so the level of protection that exists is more transparent. As such, in the eyes of the proponents, it is a trade-neutral technique, because what you try to do is capture the level of support that goes on. But then you still have question whether you reduce and how far and how long. The real debate has been on the scope of the tariffication.

Why now? Basically you do have pretty hard efforts going on between major participants to try to find the areas of consensus. It is fair to say that there is a wide degree of support for tariffication, but everybody has a problem, precisely the kinds of problems we have with it. It should be of very little surprise to anybody that at this stage of the negotiation there will be all kinds of balloons. The different participants are testing the ground to see whether or not something has changed since the Brussels impasse. Maybe this is a technique.

One has to react very carefully to all of this, because one has to see the hard developments that take place at the table. There is a fair bit of support overall for tariffication. Why now? It is because people are very actively seeking areas for consensus and getting an agriculture package, and at the same time we have been pursuing our own agenda on areas where we do not accept tariffication. You know, this is a negotiation. You have confrontation before you have consensus.

Mr. Monteith: I suppose it is a hypothetical question, but what happens if that is the route the other countries want to go and we have to stand alone supporting tariffication down to our supply management sector? I guess that is Canada's position. How do we successfully do that?

Mr. Denis: Well, I am glad you prefaced your question by saying it may be somewhat theoretical. Obviously this is why, as we get into the hard phase of the round, we need to have this sustained dialogue with the industry, so that we can best advise ministers who make the decisions. We are not isolated. As I mentioned, we do have strong support, we have soft support, and we have strong opposition. So as to where we are going to be in six weeks from now. . .. I know what my instructions are.

[*Translation*]

a soulevé de nombreuses questions techniques. Le Canada a adopté une position qui lui est propre, à savoir que nous sommes en faveur de ce système jusqu'aux contingents mentionnés à l'article XI, mais à l'exclusion de ceux-ci.

Il ne faut pas oublier que pour les partisans de cette méthode, la tarification, cela revient à s'attaquer à la complexité des barrières non tarifaires qui existent dans le domaine agricole et à essayer de leur donner une valeur quantitative. Le principe de base est d'obtenir un résultat qui se rapporte davantage aux prix, et de lui donner une valeur chiffrée de façon à ce que le niveau de protection obtenu soit plus limpide. De cette façon, pour ceux qui favorisent cette méthode, on obtient une technique qui n'affecte pas les relations commerciales, car on s'efforce simplement de mesurer le niveau de soutien qui est pratiqué. La question demeure de savoir si l'on veut réduire ce niveau, jusqu'où on veut le faire, et pour combien de temps. Le débat véritable concerne la portée de la tarification.

Pourquoi en parler maintenant? Essentiellement, nous voyons actuellement les principaux participants au débat déployer des efforts considérables pour essayer de dégager les domaines où l'on pourrait arriver à un consensus. Il convient de noter que la méthode de la tarification bénificie d'un appui considérable, mais chaque participant y voit une difficulté, exactement le genre de difficultés que nous constatons nous-mêmes. Il n'est donc pas surprenant de constater qu'à cette étape des négociations on lance toutes sortes de ballons d'essai. Les différents participants tâtent le terrain pour voir si les choses ont changé ou non depuis l'impasse de Bruxelles. Il s'agit peut-être d'une technique.

Il faut donc se montrer très prudent, car il faut bien observer les mouvements réels qui se produisent à la table des négociations. En général, les opinions sont favorables à la tarification. Pourquoi maintenant? Tout simplement parce que l'on recherche vigoureusement les domaines de consensus et la formulation d'un ensemble concernant l'agriculture; parallèlement, nous visons nos propres objectifs dans les domaines où nous n'acceptons pas la tarification. Comme vous le savez, il s'agit de négociations. Il faut passer la phase de l'affrontement avant d'arriver à un consensus.

M. Monteith: Il s'agit peut-être d'une question hypothétique, mais que se produira-t-il si les autres pays choisissent cette voie et si nous nous trouvons seuls à être en faveur de la tarification, à l'exclusion du secteur de la gestion de l'offre? Je crois que c'est bien là notre position. Comment pouvons-nous le faire?

M. Denis: Je note avec plaisir que vous avez signalé le caractère quelque peu théorique de votre question. C'est justement pour cela qu'au moment de passer à la phase des négociations finales, nous devons maintenir un dialogue avec le secteur en cause, car cela nous permet de donner les meilleurs conseils possible aux ministres qui doivent prendre les décisions. Nous ne sommes pas isolés. Comme je l'ai indiqué, nous bénéficions de certains appuis fermes, et d'appuis hésitants, et nous sommes également confrontés par une opposition ferme. Donc, quand il s'agit de savoir où nous serons dans six semaines. . . J'ai reçu mes instructions.

[*Texte*]

• 1045

Mr. Monteith: The discussions your officials are having with some of the groups within Canada in agriculture are to clarify for them that we are still taking our position at the table, that there are discussions on tariffication, and that they have been ongoing for some time. That doesn't change any of our bargaining.

Mr. Denis: Certainly it hasn't changed. You talk about the bargaining—that's why we've been so active in trying to get the support of different participants. We had Minister McKnight in Brussels last week, and Commissioner MacSharry indicated openly that they are still supporting Article XI clarification. Minister Blais was also in Geneva last week to see the chairman of the negotiating group on agriculture to make sure the message was crystal clear.

When you come to leverage, you have to look at a whole lot of factors on that issue as well as in the overall negotiations. I can't speculate on that.

Mr. Monteith: You mentioned the CAP program in B.C. earlier in response to a question. Can you tell us where that is at the present time? What stage does it stand at? I believe there was some discussion that France was not very strongly supporting the CAP position.

Mr. Denis: There has been an official proposal by the European commission on the reform package during the summer. The agriculture ministers of the community have started to meet member states on that proposal in September, and they have some further meetings down the road.

Obviously this is a very delicate question within the European Community, and we are all watching very carefully the way it's going. I don't think it would be appropriate for me to comment on the position of a single or individual government on this domestic policy reform process. We hope it will be a successful process.

Mr. Monteith: When the European Common Market talked about 30% reduction, that was over—correct me if I'm wrong—I believe it was ten years, starting in 1985 or 1986. Five years of that would already be used up, so it would amount to something like a 15% reduction. I know that here again we are playing with numbers. Do we accept that?

Mr. Denis: No.

Mr. Monteith: Do the other countries accept that? The U.S. or—

Mr. Denis: No.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I was a little surprised by Mr. Monteith's statement that the Canadian government's position was that we support tariffication. It seems to me to be an accepted fact within the agricultural industry that tariffication would destroy the industry, particularly dairy farmers who are now bailing out of the industry in droves because of the fear that their quotas will be worth nothing if supply management is not protected.

[*Traduction*]

M. Monteith: Les rencontres que vos fonctionnaires ont eues avec certains des groupes représentant des agriculteurs canadiens visent à leur expliquer que nous continuons à maintenir notre position à la table des négociations, que les discussions sur la tarification, entamées depuis quelque temps déjà, se poursuivent. Cela ne change rien à notre position lors des pourparlers.

M. Denis: Certainement, il n'y a rien de changé. Vous mentionnez les pourparlers—eh bien, c'est pour cela que nous avons recherché activement l'appui des différents intervenants. Le ministre McKnight est venu à Bruxelles la semaine dernière, et le commissaire MacSharry a indiqué clairement qu'il est toujours en faveur d'une clarification de l'article XI. En outre, M. Blais s'est rendu à Genève la semaine dernière pour rencontrer le président du groupe de négociation sur l'agriculture afin de s'assurer que le message était absolument clair.

Quand on pense aux moyens de pression, il faut envisager une foule de facteurs concernant cette question, ainsi que l'ensemble des négociations. Je ne veux pas me lancer dans des conjectures à ce sujet.

M. Monteith: En Colombie-Britannique, vous avez mentionné la PAC en réponse à une question. Pouvez-vous nous dire où nous en sommes à ce sujet? A quelle étape? Je crois avoir entendu dire que la France n'appuyait pas fortement la position de la PAC.

M. Denis: Au cours de l'été, la commission européenne a présenté un document officiel au sujet de l'ensemble des mesures de réforme. Les ministres de l'Agriculture de la communauté ont lancé une série de rencontres avec les États membres à ce sujet, en septembre, et d'autres rencontres sont également prévues.

Il est évident qu'il s'agit là d'une question très délicate pour la Communauté européenne, et nous surveillons l'évolution de ce dossier de très près. Je ne pense pas qu'il serait judicieux de ma part de commenter la position prise par un gouvernement en particulier au sujet de ce processus de réforme d'une politique nationale. Nous espérons que le résultat final sera un succès.

M. Monteith: Quand la Communauté européenne a parlé d'une réduction de 30 p. 100, je crois—et je me trompe peut-être—que cela devait être réparti sur une période de dix ans qui commencerait en 1985 ou 1986. Comme cinq ans se sont déjà écoulés, la réduction représenterait, en fait, 15 p. 100 environ. Je reconnais qu'une fois de plus nous jouons maintenant avec les chiffres, mais allons-nous accepter cela?

M. Denis: Non.

M. Monteith: Est-ce que les autres pays l'acceptent? Les États-Unis ou...

M. Denis: Non.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): J'ai été quelque peu surpris d'entendre M. Monteith dire que le Canada était en faveur de la méthode de tarification. Il me semble que le secteur agricole accepte comme évident que la tarification détruirait le secteur, plus particulièrement le secteur laitier, qui est actuellement abandonné par de très nombreux agriculteurs, qui craignent que leurs quotas ne perdent toute valeur si le système de gestion de l'offre n'est pas protégé.

[*Text*]

The other night we had a meeting with the Atlantic Farmers Council, which was pleading with the government to assist in providing additional feed freight assistance, but telling us that if Article XI is not maintained in these negotiations there is no need to provide the feed freight assistance because there will be no farmers to buy it.

I would like to ask you, Mr. Denis, to clarify whether in your mind, or in the mind of the negotiators, there is any compromise or common ground between the Canadian position on Article XI and the concept of tariffication, even if you accept the concept of narrow aggregate measure of support that we discussed earlier today. What is the common ground that will preserve Article XI in our farm sector? What allies does Canada have in support of this position?

• 1050

Mr. Denis: Even if I have to repeat myself, let me indicate again that it would be misleading to say that we have been supporting tariffication for supply management. We haven't, but we are supporting the tariffication technique in our best interests. I'll tell you why.

If the European Community tariffs the variable import levies, which have been a formidable and almost total obstacle for expansion of Canadian exports, that surely would be a major plus for the grains sector. If the United States were to tariff the import quotas under the GATT waiver, whereby they've been able to keep agriculture outside of the GATT system, creating a double standard situation for Canada for all those years, at least for 35 years, that surely would be a big plus. If Japan were to tariff, and remove some of its longstanding restrictions in agriculture, that surely would be a plus for Canadian exporters. Our support for that is grounded in our own self-interest. At the same time, we have been maintaining a balanced approach.

The reason why we don't think it's an appropriate technique for supply management is that you do have a rule in the GATT having to do with production controls. If you have domestic disciplines you can do certain things at the border in terms of the protection regimes. Because of the problem with that, we've devoted our efforts to try to work from what exists, because it's already in the GATT system. The other systems I have been describing to you have been working outside the GATT. Therefore, any standard at the end of the day, any judgment that ministers and producers will have to make on individual sectors as to whether or not we have an equitable deal, we'll have to look at that.

The stakes are pretty high, but at the same time I can't give you an ironclad answer as to exactly where we'll be on that, whether or not at the end of the day even those countries that are proponents of tariffication will want to

[*Translation*]

Nous avons récemment rencontré des représentants de l'Atlantic Farmers Council, qui imploraient le gouvernement d'augmenter l'aide au transport des céréales fourragères, en ajoutant que si l'article XI n'était pas conservé à la suite des négociations, cette aide au transport des céréales fourragères serait sans objet, car il n'y aurait plus d'agriculteurs pour en bénéficier.

Je vous demande donc, monsieur Denis, de nous indiquer si, à votre avis, ou selon les négociateurs, il existe un compromis possible ou un terrain d'entente, entre d'une part la position canadienne au sujet de l'article XI et, d'autre part, la notion de tarification, même si vous acceptez une définition restreinte de la notion de mesure globale du soutien, dont nous avons déjà parlé aujourd'hui. Quel est le terrain d'entente qui permettrait de conserver l'article XI pour nos agriculteurs? Quels seraient les alliés du Canada à ce sujet?

M. Denis: Au risque de me répéter, je vous signale à nouveau qu'il serait trompeur de dire que nous sommes en faveur de l'utilisation de la technique de tarification pour la gestion de l'offre. Nous ne le sommes pas, mais l'appui que nous accordons à cette technique est fondé sur la défense de nos intérêts. Je vais vous dire pourquoi.

Si la Communauté européenne tarifie les prélèvements variables à l'importation, qui ont constitué un obstacle énorme et presque absolu à l'expansion des exportations canadiennes, cela serait certainement une victoire pour le secteur des céréales. Si les États-Unis tarifiaient les contingents à l'importation imposés en invoquant la clause libératoire du GATT, ce qui leur aura permis de maintenir l'agriculture en dehors du cadre du système du GATT, créant depuis des années, au moins 35 ans, une situation de deux poids, deux mesures pour le Canada, cela serait certainement une victoire. Si le Japon tarifiait, et éliminait, certaines des restrictions à l'importation des produits agricoles qu'il utilise depuis longtemps, cela serait aussi certainement une victoire pour les exportateurs canadiens. Si nous appuyons cette technique, c'est qu'elle répond à nos intérêts. Parallèlement, nous avons adopté une approche équilibrée.

La raison pour laquelle nous pensons que cette technique n'est pas appropriée dans le cas de la gestion de l'offre, c'est que le GATT prévoit une règle concernant le contrôle de la production. Quand les producteurs nationaux se soumettent à une certaine discipline, il est possible de prendre certaines mesures de protection aux frontières. Comme cela peut poser un problème, nous avons consacré tous nos efforts à essayer de travailler à partir de ce qui existe, car la règle existe déjà dans le système du GATT. Les autres systèmes que je vous ai décrits se situent en dehors du cadre du GATT. Par conséquent, en fin de compte, toute norme qui serait établie, tout jugement porté par les ministres et les producteurs sur l'équité d'une solution doit en tenir compte.

Les enjeux sont considérables, mais il ne m'est cependant pas possible de vous donner une réponse ferme précisant notre position finale et indiquant si, en fin de compte, même les pays qui se font les défenseurs de la tarification ne

[*Texte*]

have their own exceptions. We require a lot of nerves until the eleventh hour to see exactly what is the real agenda of other countries. We've been saying openly and publicly that some of the sectors, like dairy products, are very sensitive, not only in Canada, but in the United States, the European Community, and in Japan. We've really got to have the nerves to go through this and see the final picture at the end of the day. We remain convinced we have something on the table in terms of real improvement of access that has not yet been matched by some other countries. So there are still some hard negotiations before we throw in the towel on this one.

Mr. LeBlanc: It may be thinking the unthinkable, but what are the alternatives? You mentioned earlier in your opening remarks about the alternatives to succeeding with this round.

Mr. Denis: You are talking about agriculture?

Mr. LeBlanc: Well, let's talk about agriculture. Let's talk about the whole—

Mr. Denis: It gets right back to the status quo. All producers in this country are saying that this is probably the worst-case scenario because of all the uncertainties, because of all the problems we are having on the world markets for grains, uncertainties about the GATT rules and all the impact of this fierce battle of treasuries on prices of grains internationally. If we don't get that, we won't be able to successfully get at all the other interests we have and other countries have in the round. Obviously it is not in anybody's interest to be dramatic here in terms of the worst-case scenario because we're not there. We're working for the best-case scenario.

Even in the London summit, you have some indications about the concerns. I'll just read this: "Ensure that regional integration is compatible with multinational trade agreements". You just look at all the developments around the world, the rest of inward-looking blocs, which is obviously a fear we all have. The round has to be successful in order to show there are stakes in the GATT system, that it can work. The first uncertainty will be on the investment environment. It is obviously part of their reality. You look at developments in Europe and those countries are trying to be integrated into this system.

• 1055

We have to keep trying to make it a success before we speculate on the worst-case scenario, but it is obviously a motivation for working pretty hard. Nobody wants to be blamed for failing in that environment.

Mr. Althouse: On one of Mr. Denis's responses to the member for Elgin, he said that MacSharry and the European Economic Community are still supporting the tariffication Article XI position. I hope this is an article tariffication,

[*Traduction*]

voudront pas obtenir les exceptions qui les favorisent. Nous devons conserver notre sang-froid jusqu'à la onzième heure pour voir exactement quels sont les objectifs des autres pays. Nous avons dit ouvertement et publiquement que certains des secteurs, comme le secteur laitier, sont dans une situation très délicate, non seulement au Canada, mais aussi aux États-Unis, dans la Communauté européenne, et au Japon. Nous devons conserver tout notre calme pour traverser cette période et comprendre la situation finale à laquelle nous parviendrons finalement. Nous sommes toujours convaincus que nous avons avancé une proposition qui représente une amélioration réelle de l'accès au marché et qu'aucun autre pays n'a pu égaler. Avant d'abandonner cette lutte, il nous faudra encore nous livrer à des tractations difficiles.

M. LeBlanc: Je dépasse peut-être les limites du permis, mais quelles sont les options? Dans vos remarques préliminaires, vous avez indiqué qu'il y avait d'autres voies qui pourraient permettre de conclure cette ronde avec succès.

M. Denis: Vous parlez de l'agriculture?

M. LeBlanc: Bon, parlons de l'agriculture. Parlons de l'ensemble. . .

M. Denis: On reviendrait au statu quo. Tous les producteurs canadiens reconnaissent que cela serait probablement le pire des scénarios, car on retrouverait toutes les incertitudes, tous les problèmes qui existent sur les marchés mondiaux des céréales, les incertitudes concernant les règles du GATT et toutes les conséquences de cette dure bataille entre les Trésors publics qui affecte le prix mondial des céréales. Si nous n'obtenons pas ce que nous cherchons dans ce domaine, il nous sera impossible de protéger avec succès les autres intérêts de notre pays et ceux des autres pays qui font l'objet de cette ronde. Il est évident que personne ne gagnerait à dramatiser la situation en dressant un tableau du pire des scénarios, parce que nous n'en sommes pas là. Nous travaillons pour réaliser le meilleur des scénarios.

Lors de la rencontre au sommet, à Londres, on a pu noter les préoccupations. Je lis simplement cette phrase: «S'assurer que l'intégration régionale est compatible avec les ententes commerciales multinationales.» On peut observer ce qui se passe dans le monde actuellement, les blocs qui se referment sur eux-mêmes, une crainte que nous partageons tous. Cette ronde de négociations doit réussir pour démontrer que les enjeux du GATT sont importants et que ce système peut fonctionner. La première incertitude concernera le climat pour les investissements. Cela fait évidemment partie de leur réalité. Il suffit de constater les événements qui se déroulent en Europe et les pays qui essaient d'être intégrés dans ce système.

Nous devons poursuivre nos efforts pour assurer le succès avant de se perdre en conjectures au sujet du pire des scénarios; de toute façon, c'est un encouragement à travailler très dur, car personne ne veut se voir accuser d'être la cause d'un échec.

M. Althouse: En réponse à l'une des questions posées par le député de la circonscription d'Elgin, M. Denis a déclaré que M. MacSharry et la Communauté européenne se déclaraient toujours en faveur de la tarification au sens des

[*Text*]

Article XI position that is the Canadian position. I just want to make sure this is what was meant, because if you read it in the record you might think it is the tariffication of Article XI and we want to make this distinction.

Mr. Denis: It is not that. It reflects the fact that the Europeans also have a lot of marketing boards of supply management programs and they have been looking at the Canadian proposal while introducing disciplines as one way of improving the system.

Mr. Althouse: In the next response, you talked about the 33% and what that means. There was some discussion about whether it would now mean in reality 15%. I had some difficulty with the assumptions we now seem to be working with, and I wanted to try to get a handle on this.

My understanding was that originally we were using the 1986-88 period as base data and we were encouraging countries to phase out of subsidies by saying they will get credit for any subsidy reductions or any expenditure reductions taking place from that base year.

In your response where you say the European proposal would not be acceptable if it only means a further 15%, this seemed to be going away from that initial understanding amongst all of the bargaining countries. I am just wondering what the new base is if that has happened. If we are still on an 1986-88 why is not 33% from Europeans good enough or on the same basis as 33% cuts from Americans, Australians or Argentinians?

Mr. Denis: The way of calculating whatever number, whether it is 33% or 40% overall, is obviously important. I think this is illustrated by the difference in appreciation of the value of what was on the table in Brussels. What the likely reference period is going to be would certainly not just be 1986. Whether it is going to be an average or a year closer to where we are in the round is something we will see in the package, but it does have an impact on the real significance of the numbers.

Depending on how the package is formulated, again, whatever the magnitude of that number is it could really be an aggregate number, but then it does not mean you cannot go much further in particular commodity areas.

We the producers and quite a few countries, for example, want to make sure that if we cannot have all of export subsidies eliminated as we continue to hold as the objectives and the right course in this round, obviously we want not

[*Translation*]

dispositions de l'article XI, J'espère qu'il s'agit de la tarification au sens d'un article, la position décrite dans l'article XI demeurant la position canadienne. Je veux m'assurer du sens de cette réponse, car la lecture du compte rendu pourrait laisser croire qu'il s'agit de la tarification au sens de l'article XI, et nous voulons établir cette distinction.

M. Denis: Ce n'est pas cela. Il s'agit de tenir compte du fait que les Européens, eux aussi, ont recours à de nombreuses régies de commercialisation dans le cadre de programmes de gestion de l'offre et qu'ils ont examiné la proposition canadienne tout en recourant à une certaine discipline comme méthode d'amélioration du système.

M. Althouse: Dans votre réponse à la question suivante, vous avez mentionné les 33 p. 100, et la façon de les interpréter. On s'est demandé si cela voulait dire, dans les faits, 15 p. 100. J'ai quelques difficultés à saisir quelles sont les hypothèses que nous semblons avoir adoptées, et j'aimerais mieux comprendre la question.

J'avais cru comprendre que nous avions adopté les années 1986-1988 comme période de référence et que nous encouragions les différents pays à éliminer graduellement les subventions qu'ils accordent en leur donnant le bénéfice de toute réduction des subventions, ou autres dépenses de soutien, qui auraient été mises en oeuvre pendant l'année de référence.

Votre réponse précisait que la proposition européenne était inacceptable si elle revenait à une réduction supplémentaire de 15 p. 100; cela me semble s'écarter de ce qui avait été accepté au début par tous les pays présents à la table de négociation. Si j'ai bien compris, je me demande quelle est la nouvelle base de référence. S'il s'agit toujours de la période 1986-1988, pourquoi une réduction de 33 p. 100 de la part des Européens serait-elle insuffisante, ou comparable à une réduction de 33 p. 100 consentie par les Américains, les Australiens ou les Argentins?

M. Denis: La façon d'arriver à un chiffre, quel qu'il soit, 33 p. 100 ou 40 p. 100 globalement, est évidemment importante. Cela est illustré par les différences entre les évaluations de ce qui a été présenté à Bruxelles. Ce qui sera probablement retenu comme période de référence ne sera certainement pas limité à 1986. Qu'il s'agisse d'une moyenne, ou d'une année plus rapprochée de la date des travaux, lors de cette ronde, ce sera précisé quand on arrivera à une solution d'ensemble, mais cela aura certainement un impact sur le sens réel à accorder aux chiffres.

Selon la formulation des mesures d'ensemble finales, là encore, et quelle que soit l'importance du chiffre retenu, il se pourrait fort bien qu'il s'agisse d'un chiffre global qui pourrait être beaucoup plus élevé dans le cas de certaines denrées.

Nous, les producteurs, ainsi que de nombreux autres pays, nous voulons nous assurer que s'il nous est impossible d'obtenir l'élimination de toutes les subventions à l'exportation, ce que nous continuons à considérer comme

[*Texte*]

only to have meaningful and substantial reductions but also want to contain the spreading of subsidies to new export markets or new commodities. So obviously there is some scope for having some hard commitments on particular commodity areas.

• 1100

On the question of credit, it does remain our position that when it comes time to evaluate the extent of reduction of internal support, one has to take account of the production disciplines that exist in different countries. Therefore under the kind of an AMS approach, we want to make sure that this would take account of the discipline that producers accept on their own production of supply-managed products. I will not give you a number on exactly what this is. Obviously you have a negotiation on that. If other countries accept the legitimacy of that, they will want to apply it where it is applicable in their countries. So we have to be very careful with numbers.

Mr. Althouse: So the base is not an average of 1986-89.

Mr. Denis: It could be; it may not. It is too early to say.

Mr. Ferguson: First of all, in view of the additional duty applied on live hogs yesterday, in view of the softwood lumber situation in the U.S., and in view of the absolute violation of the free trade agreement in terms of export enhancement subsidies on our grain sales, which the government has not challenged the U.S. on to our knowledge... Under chapter 18 of that agreement, there is provision for consultation and to ask for compensation. None of this has happened. When you look at their harassment and border inspections in the red meat sector from Canada to the United States, do you actually feel that under the given circumstances the Canadian dairy and poultry producers would have access to the U.S. market if we did get an agreement? Bearing in mind in this too that U.S. poultry meat production, particularly chicken, is in the hands of maybe three or four huge producers, whose management practices and even the quality of the meat produced—I spoke about this in the House last week—leaves tremendous room for improvement in terms of the health of the people who consume that product.

Mr. Denis: Mr. Chairman, you yourself indicated before that there were some loaded questions. I think that would fit that standard.

Obviously on the question of harassment, I would say that this makes the case for improving the rules and getting reductions of the trade distortions.

Mr. Ferguson: But it is not working.

[*Traduction*]

l'objectif et la bonne orientation pour cette ronde, et nous voulons, de toute évidence, non seulement obtenir des réductions significatives et substantielles de ces subventions, mais encore nous désirons éviter que les subventions s'étendent à de nouvelles denrées et de nouveaux marchés d'exportation. On dispose donc d'une certaine marge avant d'arriver à des engagements fermes concernant un secteur particulier.

Quant à ce qui doit être reconnu, notre position demeure qu'au moment d'évaluer l'importance de la réduction des mesures de soutien interne, il est nécessaire de tenir compte de la discipline qui régit la production dans les différents pays. Par conséquent, si on utilise la méthode de mesure globale du soutien, nous voulons nous assurer que l'on tiendra compte de la discipline que les producteurs acceptent dans le cadre de leur système de gestion de l'offre de certains produits. Je ne suis pas en mesure de vous donner un chiffre précis à ce sujet; de toute évidence, il y aura des négociations à ce sujet. Si d'autres pays acceptent la légitimité de ce principe, ils voudront s'en servir là où il s'appliquerait à leur propre production. Nous devons donc être très prudents quand il s'agit de chiffres.

M. Althouse: Le chiffre de référence n'est donc pas la moyenne pour les années 1986-1989.

M. Denis: Peut-être que oui, peut-être que non. Il est trop tôt pour se prononcer.

M. Ferguson: Tout d'abord, compte tenu du droit de douane supplémentaire prélevé sur les porcs sur pied depuis hier, compte tenu de la situation du bois d'oeuvre exporté vers les États-Unis et compte tenu également de la violation flagrante de l'Accord de libre-échange au chapitre des subventions pour améliorer les exportations qui affectent nos ventes de céréales, violation dont notre gouvernement n'a pas accusé les États-Unis, à notre connaissance... Le chapitre 18 de cet accord prévoit des consultations et la possibilité de compensations. Rien de cela ne s'est produit. Il faut également penser au harcèlement aux postes de douane et aux inspections, à la frontière, de la viande rouge que le Canada exporte vers les États-Unis. Dans ces circonstances, croyez-vous vraiment que les producteurs canadiens de volaille et de produits laitiers auraient la possibilité d'accéder au marché américain si nous arrivions à une entente? Il ne faut pas oublier, en outre, que la production de volaille aux États-Unis, plus particulièrement la production de poulet, est contrôlée par, peut-être, trois ou quatre entreprises énormes dont les pratiques de gestion et même la qualité du produit—j'en ai parlé devant la Chambre la semaine dernière—pourraient être largement améliorées quand on pense à la santé des consommateurs.

M. Denis: Vous m'aviez prévenu, monsieur le président, qu'il y aurait peut-être quelques questions explosives. Je crois que la dernière tombe dans cette catégorie.

Quand vous parlez de harcèlement à la frontière, j'estime que cela justifie les efforts faits pour améliorer les règles et réduire les pratiques de distorsion.

M. Ferguson: Mais cela ne donne pas de résultat.

[*Text*]

Mr. Denis: In the free trade agreement we have this dispute settlement regime, but in terms of the ground rules it continues to be the GATT ground rules that apply. So we are trying to get at that through the agriculture negotiations and also through the negotiations on subsidies and countervail, for which we think, with some luck and good hard work and overall package in the round, we can make some real progress.

On the question of corporate structure in different sectors in the United States, it is not appropriate for me to comment on that.

Mr. Monteith: I want to clarify the fact that I did not say that we support tariffication under supply management. We support tariffication when warranted and when it is to the benefit of Canada.

The U.S. had a position of 90% reduction of export subsidies and 75% internal. Do they still maintain that, or have they changed somewhat on those figures?

Mr. Denis: That remains their official position. As to what will be acceptable to them in this bargaining phase, I cannot speculate.

Mr. Monteith: That is still their official position. They have not officially changed.

Mr. Denis: Everybody is still on their position that has been out there in public. We have to see what flexibility there is to that.

The Chairman: I thank the members and I thank Mr. Denis for his frankness.

The meeting is adjourned to the call of the chair.

[*Translation*]

M. Denis: L'Accord de libre-échange prévoit un mécanisme de règlement des différends, mais quand il s'agit des règles de base, ce sont toujours celles du GATT qui s'appliquent. Nous essayons d'aborder ce problème par l'entremise des négociations sur l'agriculture, et également sur les subventions et les droits compensateurs, et nous estimons qu'avec un peu de chance, beaucoup de travail, et un ensemble de mesures générales à la fin de cette ronde, nous pourrons faire des progrès sérieux.

En ce qui concerne la structure des sociétés dans différents secteurs de l'économie américaine, il ne m'appartient pas de faire des commentaires à ce sujet.

M. Monteith: Je désire préciser que je n'ai pas dit que nous étions en faveur de la tarification dans le cadre de la gestion de l'offre. Nous sommes en faveur de la tarification quand cela est justifié et quand le Canada en bénéficie.

Les États-Unis demandent une réduction de 90 p. 100 des subventions à l'exportation et de 75 p. 100 des mesures de soutien interne. Maintiennent-ils toujours cette position ou ont-ils modifié les chiffres?

M. Denis: C'est toujours leur position officielle. Quelle sera leur position à la fin des négociations? Je ne peut pas le dire.

M. Monteith: C'est toujours leur position officielle. Officiellement, ils n'ont rien changé.

M. Denis: Pour le moment, chacun maintient la position annoncée publiquement. Il faudra voir quelle souplesse existe réellement.

Le président: Je remercie les membres du comité et je remercie M. Denis de la franchise de ses réponses.

La séance est levée.

MAIL POSTE

Issue No. 2

Tuesday, February 11, 1992

Chairman: Hon. John Bosley, M.P.

Fascicule n° 2

Le mardi 11 février 1992

Président: L'hon. John Bosley, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the current GATT negotiations

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude des présentes négociations du GATT

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992

Available from Canada Communication Group — Publishing
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESS

From the Department of External Affairs and International Trade:

Germain Denis, Assistant Deputy Minister, Multilateral Trade Negotiations.

TÉMOIN

Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur:

Germain Denis, sous-ministre adjoint, Négociations commerciales multilatérales.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 2

Tuesday, February 11, 1992

Chairman: Hon. John Bosley, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 2

Le mardi 11 février 1992

Président: L'hon. John Bosley, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the current GATT negotiations

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude des présentes négociations du GATT

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

24555-1

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairman: Hon. John Bosley, M.P.

Members

David Barrett
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: L'hon. John Bosley, député

Membres

David Barrett
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 11, 1992
(3)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:37 o'clock a.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, John W. Bosley, presiding.

Members of the Sub-Committee present: John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Roy MacLaren, Walter Van De Walle.

Acting Members present: Maurice Foster for Francis G. LeBlanc; Vic Althouse for David Barrett.

Other Member present: Ray Funk.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Jean-François Bence, Consultant.

Witness: From the Department of External Affairs and International Trade: Germain Denis, Assistant Deputy Minister Multilateral Trade Negotiations.

In accordance with its mandate under Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the current GATT negotiations (*See Minutes of Proceedings and Evidence dated Thursday, October 10, 1991, Issue No. 1.*)

Germain Denis made a statement and answered questions.

At 11:00 o'clock a.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 11 FÉVRIER 1992
(3)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 37, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de John W. Bosley (*président*).

Membres du Sous-comité présents: John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Roy MacLaren, Walter Van De Walle.

Membres suppléants présents: Maurice Foster remplace Francis G. LeBlanc; Vic Althouse remplace David Barrett.

Autre député présent: Ray Funk.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Jean-François Bence, consultant.

Témoin: Du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur: Germain Denis, sous-ministre adjoint, Négociations commerciales multilatérales.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité entreprend d'examiner les négociations courantes du GATT (*voir les Procès-verbaux et témoignages du jeudi 10 octobre 1991, fascicule nº 1*).

Germain Denis fait un exposé et répond aux questions.

À 11 heures, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, February 11, 1992

• 0938

The Chairman: I call the committee to order, there being a quorum.

The order of business for the first part of the morning is Mr. Denis, who is going to bring us up to date on the GATT talks in just a second.

I don't know where all the agricultural band are. Usually they are here at this time asking questions about where we are on tariffication and all that stuff.

What can you tell us about the likelihood of a successful round now?

M. Germain Denis (sous-ministre adjoint, Négociations commerciales multilatérales, ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur): Merci. Si vous me le permettez, je vais faire certaines observations.

Il demeure toujours très difficile et très risqué de poser des jugements sur les perspectives et les possibilités de réussite et d'aboutissement dans cette négociation qui, non seulement est très complexe, mais connaît des rebondissements et des difficultés politiques partout chez les participants.

Il est tout de même clair que l'engagement envers un aboutissement positif demeure ferme. L'objectif demeure de chercher à faire aboutir la négociation d'ici Pâques. Ce qui est peut-être encore plus clair, c'est que personne ne veut vraiment que la négociation aboutisse à l'échec parce que les conséquences seraient graves. Je ne veux pas énumérer toutes les conséquences d'un échec, mais il y a les problèmes d'unilatéralisme et de protectionnisme et tous les risques d'antagonisme dans les relations commerciales. En ce moment, il est crucial de faire des efforts pour relancer les économies à l'échelle internationale. Un échec serait certainement un signe très négatif et perturbateur pour les investisseurs.

• 0940

Monsieur le président, l'attention publique s'est penchée très largement sur le document Dunkel qui a été rendu public juste avant Noël, le 20 décembre. Je pense qu'il n'est pas exagéré de dire qu'il a fait l'objet de beaucoup d'incompréhension et même, à plusieurs égards, d'interprétations souvent grossières. C'est peut-être une des raisons pour lesquelles, lorsque le document a été rendu public, on s'était efforcé de souligner sa complexité ainsi que la nécessité de ne pas réagir trop rapidement, avant d'en bien comprendre tous les aspects.

Cependant, c'est un document qui demeure incomplet. C'est là que les efforts actuels portent dans la négociation. Il est incomplet parce qu'il faut le compléter par des engagements spécifiques en matière d'accès au marché, que ce soit au point de vue des produits ou des services. Il est incomplet parce qu'il a besoin d'un nettoyage juridique pour assurer que toutes les dispositions de plus de 30 accords commerciaux différents soient compatibles. Également, il y a

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 11 février 1992

Le président: Puisque nous avons le quorum, je déclare la séance ouverte.

L'ordre de renvoi pour la première partie de la matinée est la comparution de M. Denis, qui va nous présenter une mise à jour sur les négociations du GATT dans quelques instants.

Je ne sais pas où sont nos députés qui s'intéressent aux questions agricoles. Ils sont généralement déjà là à cette heure-ci pour poser des questions à propos de la tarification et d'autres sujets connexes.

Pouvez-vous nous dire dans quelle mesure le succès de cette ronde est possible à l'heure actuelle?

Mr. Germain Denis (Assistant Deputy Minister, Multilateral Trade Negotiations, Department of External Affairs and International Trade): Thank you. With your permission, I have a few opening remarks.

It remains very difficult and very risky to pass judgment on the prospects and possibility of success and completion of this round of negotiations which is not only highly complex, but which is rife with new developments and political problems for all participants.

Nonetheless, there is clearly a firm committment to a positive outcome. Easter remains the target date for completion of negotiations. What is even clearer is that no one wants those negotiations to fail because the consequences would be extremely serious. I don't want to list all the repercussions of a possible failure, but there are the problems of unilateralism and protectionism and the various risks of antagonism in trade relations. Right now, it is crucial to focus on achieving economic recovery on an international scale. Failure of the talks would certainly be a very negative and disturbing sign for investors.

Mr. Chairman, public attention has focussed largely on the Dunkel report which was made public just before Christmas, on December 20th. I don't think it's an exageration to say that there has been a great deal of misunderstanding about this report and even grossly simplified interpretations in many respects. This may be one of the reasons why, when the document was made public, efforts were made to highlight its complexity and the need not to react too quickly before thoroughly understanding all the aspects involved.

However, this is a document that remains incomplete. This where current efforts are focussed in the talks. It is incomplete because it needs to be supplemented by specific commitments in terms of market access, for both products and services. It is incomplete because it needs a legal clean-up to ensure that all provisions of more than 30 different trade agreements are compatible. In addition, there are always inevitable interpretation problems that have to be

[*Texte*]

toujours inévitablement des problèmes d'interprétation qu'il faut régler avant que le tout soit définitif. Il est également incomplet parce que certaines délégations, dont celle du Canada, recherchent encore des ajustements à ce document même. Ce document est utilisé comme base de négociation. Ce n'est pas le document final et définitif.

Deuxièmement, il est difficile de comprendre que beaucoup d'analyses et de commentaires semblent ne pas vraiment saisir l'importance stratégique des enjeux de cette négociation de l'*Uruguay Round*, par exemple pour l'avenir des secteurs de haute technologie et de l'industrie des services, qui sont vraiment à haute croissance internationale, de même que pour les activités de recherche et de développement qui nécessitent une protection adéquate à l'échelle internationale en matière de propriété intellectuelle, comme les brevets.

Troisièmement, dans un domaine d'activités économiques traditionnelles comme le secteur des textiles et des vêtements, je suis un peu perplexe, à l'occasion, devant le peu d'attention qui est apporté à cette section du document Dunkel, qui signifie que nous avons maintenant au Canada une période établie de transition de dix ans, alors que l'accord actuel se termine à la fin de cette année. C'est un accord qui est conclu avec l'appui de l'industrie ici même, au Canada, dans toutes les régions.

Quatrièmement, concernant le volet agricole, je dois souligner la détermination continue du Canada à maintenir son approche équilibrée. Je n'ai pas l'intention d'élaborer sur les difficultés, mais je pense qu'il faut être très clair quant à la position canadienne. Ce n'est pas une nécessité, mais c'est un fait. Il faut bien comprendre une chose dans ce dossier agricole: que ce soit dans la perspective de nos secteurs d'exportation ou dans celle de nos secteurs qui fonctionnent avec le système de gestion de l'offre, le statu quo n'est pas une solution viable, et je pense qu'il est bon de le répéter. Après tout, comment doit-on juger les résultats sinon par rapport à la situation dans laquelle on est et par rapport aux incertitudes et aux impacts que ces secteurs ressentent?

• 0945

On parle souvent des quatre piliers de la politique agricole au Canada. Il y a plusieurs autres piliers. Tout dépend des perspectives, mais cela va certainement au-delà du système de gestion de l'offre. Il y a l'assurance-récolte, le crédit agricole et les programmes de stabilisation de revenu.

Je veux souligner que rien n'est plus faux que de prétendre que les acquis dans ce domaine ne seraient pas protégés en vertu de ce document. Il faut prendre le temps de comprendre la complexité de ce document. Je peux affirmer sans équivoque que, lorsqu'on fait tous ces calculs à l'échelle nationale et qu'on fait des pondérations par secteur à l'échelle nationale, on arrive à la conclusion que la préservervation des acquis sur ces trois piliers ne pose pas de problème.

De plus, étant donné l'importance de la coopération fédérale-provinciale en matière de négociation avec le GATT et également dans le dossier agricole, il peut être intéressant de souligner que près de la moitié des programmes provinciaux tomberaient dans la catégorie verte sous cette approche de la négociation agricole.

[*Traduction*]

settled before anything is finalized. The report is also incomplete because some delegations, including Canada, are still seeking adjustments to this document. It is used as the basis for negotiation. It is not the final definitive document.

Secondly, it is difficult to understand that many analyses and commentaries do not really seem to grasp the strategic importance of what is at stake in the *Uruguay Round* talks, for instance, for the future of high technology and service industry sectors, which are growing world-wide, as well as for research and development activities which require adequate international protection of intellectual property such as patents.

Thirdly, in traditional economic sectors such as textile and clothing, I'm sometimes perplexed by how little attention is given that part of the Dunkel report, which states that we now have an established transition period of 10 years in Canada, whereas the current agreement expires at the end of this year. This agreement was reached with the support of the industry itself, here in Canada, in all regions.

Fourthly, with regard to the agricultural sector, I wish to underline Canada's ongoing determination to maintain its balanced approach. I do not intend to describe all the difficulties in detail, but I think one has to be very clear about Canada's position. This is not a necessity, but its's a fact. One thing needs to be clearly understood with regard with this agricultural issue: whether we are talking about our exports sector or sectors that operate under the supply management system, the status quo is not a viable option, and I think this bears repeating. After all, how can we judge results if not in comparison with the current situation and the uncertainty and impact felt by the sector?

One often hears reference to the four pillars of Canada's agricultural policy. There are many other pillars. It all depends on context, but this certainly goes beyond the supply management system. There is crop insurance, farm credit, and income stabilization programs.

I want to point out that nothing can be more false than to claim that gains made in this sector would not be protected under this document. One has to take the time to understand the complexity of this document. I can state unequivocally that when all the calculations on a national scale are made and weighting by sector is carried out on a national scale, one can only conclude that there is no problem with maintaining the gains for these three pillars.

Moreover, given the importance of federal-provincial co-operation in GATT negotiations and in the entire agricultural sector, it may be interesting to note that nearly half of all provincial programs would come under the green category using this approach to agricultural negotiations.

[*Text*]

Cinquièmement, en ce qui concerne les règles du jeu de la concurrence internationale dans le domaine des pratiques de commerce loyales et déloyales—j'entends pas là les domaines de l'*antidumping* et de la subvention et des droits compensateurs—, il est important de rappeler l'importance des gains que le Canada peut faire dans ce dossier en ce qui concerne la définition de «subvention». Pour la première fois dans l'histoire des relations internationales, on aurait une définition qui permettrait de limiter l'expansion continuelle de l'instrument que sont les droits compensateurs, ce qui permettrait de s'assurer dans un texte juridique qu'à l'avenir, il n'y aurait pas d'incertitude concernant les programmes sociaux et les programmes de main-d'oeuvre, par exemple. Ce ne sont pas des mesures qui peuvent être identifiées comme étant déloyales.

Il y a également un renforcement de la discipline sur les procédures d'enquête aux fins d'imposition de droits compensateurs. Cela comporte des éléments très intéressants pour les exportateurs canadiens.

De plus, il y a une augmentation du niveau de ce qui est appelé, dans le domaine des droits compensateurs, le *de minimus*. Il passe de 0.5 à 1 p. 100, ce qui permet d'éliminer beaucoup de possibilités de harcèlement pour les exportateurs. Bien sûr, c'est surtout utile pour les petites et moyennes entreprises, parce que les risques d'avoir des effets de distortion et de préjudice sur un marché comme le marché américain sont d'autant limités.

Il y a un resserrement des preuves de préjudice qu'il faut démontrer avant de prélever des droits compensateurs, y inclus les questions de relation de cause à effet entre le subventionnement et le préjudice.

Également, pour la première fois, il est très clairement indiqué dans l'accord quelles sont les conditions pour que les programmes de développement régionaux et de recherche ne soient pas menacés par des droits compensateurs.

• 0950

Bien sûr, nous sommes conscients qu'aucun instrument n'est parfait. Dans un dossier qui a fait l'objet de l'attention publique, nous avons eu un problème de rédaction. Dans l'exercice de nettoyage, il faudra s'assurer qu'il n'y aura pas dans ce texte d'injustices vis-à-vis des pratiques provinciales. Je veux souligner qu'il n'y a rien dans cet accord qui défende quelque subvention provinciale que ce soit. Et même dans l'hypothèse où on ne réussirait pas à améliorer la formulation de ce texte sur ce point-là, il est évident que des régions comme celle de Québec, qui pourraient se qualifier pour des fins de développement régional en vertu de cet accord, auraient tous les bénéfices du principe de la disponibilité générale s'il y avait un accord de développement économique fédéral-provincial.

Je m'arrête en ce qui concerne ce dossier-là. Il est malheureux qu'à l'occasion, on fasse des interventions précipitées sans avoir examiné tous les aspects de cet accord.

Finalement, monsieur le président, permettez-moi de souligner le symbole même du rôle du Canada dans cette négociation. Pendant plusieurs années, l'attention des analystes se portait sur toutes les déficiences structurelles du

[*Translation*]

Fifth, with regard to the ground rules of international competition in the area of fair and unfair trade practices—and by this I mean *anti-dumping* regulations and subsidies and countervailing duties—it is important to remind ourselves of the major gains that Canada can achieve with regard to the definition of a "subsidy". For the first time in the history of international relations, we would have a definition that would allow us to limit the continuous growth of the use of countervailing duties, which would eventually allow us to ensure in legislation that there would be no uncertainty concerning social programs and labour force programs, for instance. Such measures could no longer be labelled unfair trade practices.

There is also increased discipline on investigation procedures for the purpose of imposing countervailing duties. This might be highly beneficial for Canadian exporters.

Moreover, there is an increase in what is known as the *de minimus* rule in the area of countervailing duties. It moves from 0.5 to 1%, which should reduce harrassment of exporters. Of course, this is useful mainly for small-and medium-sized businesses, because the risks of having distorsion and injury effect in a market like the American market is somewhat limited.

The rules are being tightened regarding the evidence of injury that must be demonstrated before countervailing duties can be imposed, including issues of cause and effect between subsidies and injury.

In addition, for the first time, the agreement clearly indicates under what conditions regional development and research programs are considered unthreatened by countervailing duties.

Of course, we are aware that no instrument is perfect. In an issue that has been the focus of public attention, we have had problems with drafting. During the clean-up exercise, we will have to ensure that the text does not deal unfairly with provincial practices. I want to point out that there is nothing in this agreement that defends any provincial subsidy whatsoever. Even if, hypothetically, we did not manage to improve that wording of the text in that regard, it is obvious that regions such as Quebec, which could qualify for regional development under this agreement, would greatly benefit from the principle of general availability if there was a federal-provincial economic development agreement.

I will stop here as far as that issue is concerned. It is unfortunate that hasty statements are sometimes made before all aspects of this agreement have been examined.

Lastly, Mr. Chairman, allow me to point out the very symbolism of Canada's role in these negotiations. For many years, the attention of analysts was focussed on the various structural deficiencies of the GATT system. Not only is this

[*Texte*]

système du GATT. Non seulement on en parle, mais on essaie d'y répondre. À cet égard, je pense qu'il ne faut pas craindre de souligner qu'il y aura une nouvelle organisation mondiale du commerce, à la proposition du Canada. Je pense qu'il y a énormément de bénéfices à tirer de ce renforcement du système international.

Monsieur le président, en terminant, nous sommes très conscients des risques et des enjeux. Il ne faut pas tenir pour acquis que cette négociation va réussir. Il y a des tentations de quitte ou double dans une négociation aussi importante, mais il faut être conscient de la perspective de cette négociation. Si on veut la bien comprendre, il faut vraiment penser qu'il s'agit de refaire le système du GATT dans son entier, comme il avait été refait après la guerre. C'est vraiment ce dont il s'agit. Ce vent de réforme est fondamental. Cela implique, bien sûr, des décisions et des choix difficiles. Des jugements très difficiles devront être faits par tous les partenaires pour s'assurer que le résultat soit équitable et équilibré.

Voilà où on en est dans la négociation, monsieur le président. Il y a certainement un engagement en vue de la faire aboutir, mais je dois être très prudent en ce qui concerne les chances d'y arriver.

Le président: Merci, monsieur Denis.

Before I give the floor to Mr. MacLaren for the first round, I confess that I haven't read the whole Dunkel report.

Some hon. members: Shame, shame.

The Chairman: I realize this is a failure of great import.

Mr. MacLaren (Etobicoke North): Never mind, he probably didn't read the free trade agreement.

The Chairman: Yes, he did. Officially, yes, he did.

Is there going to be an internal preparation of a document that is going to describe the status quo versus what Dunkel is proposing? You have just run us through that, and I appreciate that.

Mr. Denis: I would be prepared to undertake, Mr. Chairman, to make available what we have. It is the highlights of the contents of the document, kind of the main points of what this famous Dunkel document is all about. Perhaps the front page is probably the most important one, and that is to remind ourselves that this is an incomplete document. It still has to be subject to a lot of legal drafting. Also, the jewel of the negotiation is going to be market access, when it comes.

• 0955

The Chairman: I do understand that. Because there's so much focus on the agricultural question, I would like to see all of the context of the... If I remember, about a year ago there was lots of stuff around financial services and telecommunications and intellectual property and the market access to proposals that you have described. I have a feeling we need to see all of that in its complexity to get a grasp of the totality of the thing.

[*Traduction*]

being discussed, but solutions are being sought. I think one must not be afraid to state that world trade will be reorganized, in light of Canada's proposal. I think there are enormous benefits to be gained by this strengthening of the international system.

In closing, Mr. Chairman, we are all very much aware of the risks and challenges before us. It must not be taken for granted that these negotiations will succeed. There is a temptation to go for broke in such important negotiations, but one must remain aware of the purpose of these talks. If we are to understand it clearly, one must truly realize that the goal is to revamp the entire GATT system, as was done after the war. This is really what it's all about. There is a fundamental impetus toward reform. Of course, this implies difficult decisions and choices. Extremely difficult judgements will have to be made by all partners to ensure that the result is equitable and balanced.

That is where we are at in the negotiations, Mr. Chairman. There is certainly a committment to conclude an agreement, but I must be very cautious with regard to our chances of doing so.

The Chairman: Thank you, Mr. Denis.

Avant de donner la parole à M. MacLaren pour le premier tour, je dois vous avouer que je n'ai pas lu le rapport Dunkel en entier.

Des voix: Quelle honte!

Le président: Je comprends qu'il s'agit d'une très grande faute de ma part.

M. MacLaren (Etobicoke–Nord): Ça ne fait rien, il n'a probablement pas lu l'Accord de libre–échange.

Le président: Si, il l'a lu. Officiellement, il l'a lu.

A–t–on l'intention de préparer à l'interne un document qui compare le statu quo avec les propositions du rapport Dunkel? Vous venez de nous le décrire, et je vous en suis très reconnaissant.

M. Denis: Monsieur le président, je serais prêt à mettre à votre disposition ce que nous avons déjà. Il s'agit des points saillants du contenu du document, c'est–à–dire, une explication des points saillants de ce fameux rapport Dunkel. La première page est peut–être la plus importante, car elle nous rappelle qu'il s'agit d'un document imcomplet. Il reste encore beaucoup de travail de rédaction aux juristes. Par ailleurs, l'accès au marché, lorsqu'il en sera question, demeure le point clé des négociations.

Le président: Je comprends. Toutefois, on accorde une si grande importance à la question agricole que j'aimerais comprendre tout le contexte... Si j'ai bonne mémoire, il y a environ un an, on a beaucoup parlé des propositions sur les services financiers, les télécommunicatins, la propriété intellectuelle et l'accès au marché. Je pense qu'il nous faut comprendre tous les détails de ces propositions afin de vraiment comprendre l'ensemble.

[*Text*]

Mr. MacLaren: I thank Mr. Denis for his always valuable and comprehensive and candid discussion. I want to ask Mr. Denis three questions that are quite unrelated, but I might as well ask them all at once and leave it to Mr. Denis to decide how he might wish to answer.

As tariff barriers have declined on a national level, we have seen the growth of various forms of subsidies at a sub-national level, not merely in the United States—although perhaps principally in the United States—but also in other federations and indeed in countries that are not federations but rather unitary states, where nevertheless a region offers various forms of subsidies to attract investment. Is it likely that the successful Uruguay Round will limit the potential of the state of Tennessee to offer such subsidies in the future?

Second, could you speculate for a moment on the likely nature, in a very broad sense, and date of a multilateral trade organization? I assume that if an MTO is brought into place, we've seen the end of the traditional GATT rounds as we've known them. This Uruguay Round would be the last of the rounds and, in effect, the MTO will be an ongoing, continuing trade negotiation.

Third, if our border quotas are tariffied, are dairy products and poultry products on the schedule of the FTA? If they are, does the FDA take precedence over the Uruguay Round agreement? Does the phasing down of the tariffs take place at the pace of the Uruguay Round or at the pace of the FDA?

Mr. Denis: Mr. Chairman, on the question of the sub-national barriers and how they are being treated in the Uruguay Round, overall, particularly for the European Economic Community—and we can well understand this given the direction they're going and the pace of their economic integration—they have been taking a very consistent approach throughout. They want to make sure that the obligations of parties to the agreement—that is, in the case of federal governments, the central governments—could not be stepped around and could not be simply avoided by a capacity of passing the buck to other levels of government. That is reflected in the overall agreement.

Certainly, in the case of Canada, we have no difficulties given the very extensive dialogue with the provinces on that. Indeed, there are very interesting cases of very active co-operation developing the specific Canadian approach. For example, in the case of subsidies, whether there would be anything that would limit, in the case of, say, a U.S. state, to subsidize, that's the very issue that has created a lot of our own domestic debates in the last few weeks. There is no prohibition of that. In the whole GATT agreement the approach is the effect of subsidies on the trade of another partner. In this case, for the first time there would be a provision whereby the third country import displacement—or the investment displacement, for that matter—could be brought before a dispute in Geneva.

[*Translation*]

M. MacLaren: Je tiens à remercier M. Denis de ses propos, toujours dignes d'intérêt, complets et francs. J'aimerais lui poser trois questions distinctes. Autant les poser toutes à la fois et ensuite laisser M. Denis le soin de décider comment il souhaite y répondre.

Suite à la réduction des barrières tarifères au niveau national, nous avons été témoins d'une prolifération de diverses formes de subventions au niveau sous-national, non seulement aux États-Unis—bien que peut-être surtout aux États-Unis—mais également dans d'autres fédérations et même dans des pays unitaires, où une région offre néanmoins diverses formes de subventions afin d'attirer les investissements. Peut-on envisager que par suite de la ronde Uruguay, il sera plus difficile pour l'état de Tennessee d'offrir des subventions à l'avenir?

Deuxièmement, pourriez-vous nous dresser brièvement un tableau hypothétique de la nature probable, d'une façon très générale, ainsi que de la date de la mise en place d'une organisation multilatérale du commerce? Je présume que si une telle organisation est établie, ce sera la fin des rondes traditionnelles du GATT telles que nous les connaissons. La ronde Uruguay sera la dernière en fait alors que la nouvelle organisation tiendra des négociations commerciales continuelles.

Troisièmement, dans l'éventualité de la tarification à la frontière, pouvez-vous nous dire si les produits laitiers et les produits agricoles figurent à l'annexe de l'Accord de libre-échange? Dans l'affirmative, l'ALE a-t-il préséance sur l'Accord de la ronde Uruguay? L'élimination des tarifs s'effectuera-t-elle au rythme prévu par la ronde Uruguay ou au rythme de l'ALE?

M. Denis: Monsieur le président, en ce qui concerne les barrières sous-nationales et l'approche adoptée à leur égard au cours de la ronde Uruguay, dans l'ensemble, surtout dans le cas des pays de la Communauté économique européenne—et cela s'explique par la voie qu'ils suivent et par le rythme de leur intégration économique—l'approche a été très logique. On veut s'assurer que les parties à l'accord—c'est-à-dire dans le cas des gouvernements fédéraux, le gouvernement central—ne pourront contourner leurs obligations ni s'y soustraire tout simplement en passant la balle à un autre pallier de gouvernment. C'est ce que prévoit l'accord global.

Il est certain que dans le cas du Canada, nous n'avons aucune difficulté puisque nous entretenons des discussions extrêmement suivies avec les provinces à ce sujet. En fait, on peut citer des exemples très intéressants de coopération extrêmement active dans l'élaboration de la politique canadienne. Par exemple, dans le cas des subventions, est-ce qu'un état américain se verrait interdire la possibilité d'offrir des subventions, voilà justement la question qui a fait l'objet de beaucoup de nos propres discussions ces dernières semaines. Rien ne l'interdit. L'accord du GATT vise à évaluer l'incidence des subventions sur le commerce d'un autre partenaire. Et si c'était le cas, pour la première fois, on a prévu une disposition permettant à la tierce partie, au pays lésé par l'importation ou plutôt qui a perdu l'investissement, de s'adresser au tribunal à Genève.

[*Texte*]

• 1000

The other aspect of this question is the fact that the sub-national, in the words of the agreement, obviously should be treated in the same way. Where we do have a problem—and that, I suppose, also applies in this case in the States—is that in effect the European Community has overreached in this case. It's not only equal treatment, but in effect it is introducing an unfair, an inequitable dimension on that.

The irony is that it gives one a club to get at that kind of practice, but that's not our position. We need to ensure that the sub-national levels of government, whether in the U.S.A. or in Canada, would be treated in the same way as the central governments.

The MTO question would come into effect at the same time as the whole negotiation. In principle that would be January 1, 1993, if that's the schedule. Obviously every day or week that passes makes that date particularly difficult, given all the legislative processes that have to be gone through by the different participants.

You're right that under the MTO, there is a provision for ensuring capacity for ongoing negotiations and for making sure that there would be no debate in the future as to where multilateral negotiations would take place. It clearly would state that this is the multilateral negotiating forum, so that there wouldn't be another kind of divisive debate like. . .even to launch the Uruguay Round, when there was a whole debate about whether it could deal with services or intellectual property.

On the tariffication question, this may remain a hypothetical question if we manage to succeed in pursuit of our own approach, but quite clearly, as any reasonable working hypothesis, what we do in the GATT would be there at the border, because in the FTA there was a cross-reference to the GATT. We can't just keep chasing the tail all the time. But as I mentioned, this could obviously be quite a theoretical question. There are some specific product areas—for example, in the grain sector—where we have agreed that we could tariffy, and the Americans have a certain number of commodities, obviously. There will have to be decisions specifically as to what we do under the FTA.

Certainly the presumption is what we do in the MTN will be there, and there will have to be a separate decision as to what happens in terms of the FTA arrangements. That's the only possible reasonable approach to proceed on.

The Chairman: Which implies that the application of that border regime would create a whole series of bilateral treaties?

Mr. Denis: Well, we're talking of only one border here, the Canada-U.S.A. border.

Mr. MacLaren: Let us understand that my question is purely hypothetical, but in—

The Chairman: In the eventuality.

Mr. MacLaren: Yes, exactly.

In broad terms, will the GATT take precedence over the FTA?

[*Traduction*]

Ensuite il y a le fait que le sous-national, selon l'accord doit être traité de la même manière. La difficulté se pose et c'est également le cas pour les États-Unis—c'est qu'en l'occurrence, la Communauté européenne est allée trop loin. Il ne s'agit pas uniquement d'offrir un traitement égal, mais en fait d'introduire une dimension injuste et inéquitable.

Il est assez ironique que nous ayons maintenant un instrument pour attaquer ce genre de pratique, mais ce n'est pas là notre position. Nous voulons nous assurer que les paliers inférieurs de gouvernement, qu'il s'agisse des États-Unis ou du Canada, soient traités de la même façon que les gouvernements centraux.

L'Organisation multilatérale du commerce entrerait en vigueur en même temps que le produit des négociations. En principe donc ce serait le 1er janvier 1993, c'est ce qui est prévu. Évidemment, à chaque jour et semaine qui passe, cette date devient probablement plus problématique vu les lois que doivent adopter les divers participants.

Vous avez raison, les dispositions en vue de la création de l'Organisation multilatérale du commerce prévoient des négociations suivies et prévoient également que le lieu des négociations multilatérales à l'avenir ne pourra faire l'objet d'un débat. Il sera clairement énoncé que c'est le forum des négociations multilatérales et donc on ne sera plus témoin du genre de débats divisifs que. . . même au début de la Ronde Uruguay, où il y a eu un débat afin de déterminer si l'on allait traiter des services de la propriété intellectuelle.

En ce qui concerne la tarification, si nos propositions sont acceptées, cette question demeurera hypothétique, mais très clairement, comme dans le cas de toute hypothèse de travail raisonnable, ce qui sera conclu aux termes du GATT devra être appliqué à la frontière puisque dans l'Accord du libre-échange, il est fait mention du GATT. Nous ne pouvons pas tourner en rond. Toutefois, tel que je l'ai mentionné, c'est une question très théorique. Dans le cas de certains produits—par exemple, les céréales—où nous avons accepté d'imposer des tarifs, les Américains ont plusieurs produits, c'est évident. Il faudra donc décider expressément ce que nous allons faire dans le cadre de l'Accord du libre-échange.

On peut supposer que les accords qui interviendront au cours des négociations multilatérales nous forceront à prendre une décision distincte sur l'application des dispositions de l'Accord du libre-échange. C'est la seule approche raisonnable.

Le président: Faut-il comprendre que l'application de ce régime à la frontière entraînerait toute une gamme de traités bilatéraux?

M. Denis: Il ne s'agit que d'une seule frontière, la frontière Canada-États-Unis.

M. MacLaren: Comprenez bien que ma question est purement hypothétique, mais. . .

Le président: Dans l'éventualité.

M. MacLaren: Oui, exactement.

D'une façon générale, le GATT aura-t-il la préséance sur l'Accord du libre-échange?

[*Text*]

Mr. Denis: I repeat, that has to be the working hypothesis, but it would require a specific political decision as to how to treat those results from that point of view. Otherwise, this deal is already so complex that we'll never get there.

Mr. MacLaren: In those instances that need special attention, have any discussions begun with the Americans?

Mr. Denis: No. We can't do that on one hand and then stick with our position on the other.

• 1005

Mr. MacLaren: That's why I was asking.

Mr. Van De Walle (St. Albert): Mr. Denis, I think Canada's position is very clear; listening in the House sometimes, you would wonder, from the waves we're getting. In reading the paper, however, it seems that so many reporters are commenting about all of this. It's pretty obvious, from my limited knowledge, that they know less than I do about this situation.

From your perspective, what are the prospects of Canada achieving its position? Just give it to me in plain layman's language. I know how complicated it is. Let's just hear your gut feeling.

Mr. Denis: In terms of who knows more, let me say that one of the real features of this round is that there is a hell of a lot in the public domain. Indeed, that's one of the very difficulties of this round. There are absolutely no secrets.

To really have an answer to your question that would address the prospects issue, I need to distinguish between two related issues. One is the capacity at the end of this round to maintain, to preserve, and to continue to operate supply management. My answer to that is yes, there are good prospects. When we say that this is the bottom-line benchmark for us, we mean that's what it is. Supply management is not what is being negotiated at GATT.

The second element is the modalities issue. Is it through the clarification of article XI or is it through the other modalities proposed in the Dunkel document? We've made it very clear what the position is there. At the same time, it is no secret that it is a very tough uphill battle.

We are seeking changes to that document. At the same time, it's quite clear that the prospects will depend on the capacity of convincing a few, but very important, partners. We don't need to convince 108 countries. We need to convince a couple of major partners. So far, it certainly would require them to change their approach on that issue. As far as I know, they are still sticking to their guns that any other alternative will not provide a basis for the settlement of the round.

But after all, it's not over until it's over. Don't rule it out; there could be some pleasant surprises in this. Everybody has a short list of very tough issues. We've got it on that short list.

Mr. Van De Walle: As the negotiations have been going along, there seems to be a continual putting back. . .you know, further negotiations. Surely somewhere we have to come to an understanding. We have to bring it to a head.

[*Translation*]

M. Denis: Je le répète, c'est l'hypothèse de travail que nous avons retenue, mais il faudra une décision politique précise à cet égard. Sinon, l'entente est déjà si compliquée que nous n'arriverons jamais à nous mettre d'accord.

M. MacLaren: Dans les cas particulièrement difficiles, avez-vous commencé les discussions avec les Américains?

M. Denis: Non. Nous ne pouvons pas d'une part engager les discussions et d'autre part maintenir notre position.

M. MacLaren: C'est la raison pour laquelle je posais la question.

M. Van De Walle (St-Albert): Monsieur Denis, en ce qui me concerne, la position du Canada ne saurait être plus claire; sauf que si on se fie aux débats à la Chambre, on pourrait en douter. Les journalistes n'hésitent pas à se prononcer sur la question. J'ai cependant l'impression, même si je ne la connais pas très bien, qu'ils la connaissent encore moins que moi.

En ce qui vous concerne, quelles sont les chances du Canada de faire accepter sa position? Répondez-moi en termes simples, s'il vous plaît, même si la question, je le sais, est compliquée. Dites-moi quelle est votre conviction profonde.

M. Denis: Pour ce qui est de savoir qui en connaît le plus sur le sujet, je me permets de vous signaler qu'une caractéristique de cette ronde est qu'elle donne lieu à beaucoup de révélations. C'est même un des problèmes qui y sont rattachés. Absolument rien n'est gardé secret.

Pour bien répondre à votre question sur les chances du Canada, je dois faire une distinction. Il y a d'abord la possibilité, à la fin de cette ronde, de maintenir, de préserver et de perpétuer le système de gestion de l'offre. Je pense que les chances sont bonnes à cet égard. Lorque nous disons que c'est notre dernière position, nous sommes sérieux. Ce n'est pas la gestion de l'offre qui doit être négociée au GATT.

Il y a également la manière de procéder. Devons-nous demander une clarification de l'article XI ou utiliser d'autres modalités du document Dunkel? Nous avons très clairement fait connaître notre position à cet égard. Cependant, nous savons tous que notre tâche n'est pas facile.

Nous réclamons des modifications au document. Nos chances dépendent de notre capacité de convaincre quelques partenaires particulièrement influants. Nous n'avons pas besoin de convertir 108 pays. Seulement quelques partenaires parmi les plus importants. Il faudrait qu'ils changent de cap, par rapport à l'orientation qu'ils ont prise jusqu'ici. Ils répètent qu'aucune autre proposition ne peut servir de base à un règlement au cours de cette ronde.

Cependant, les négociations ne sont pas terminées. Elles pourraient encore réserver d'agréables surprises. Chacun a sa courte liste de questions difficiles. Celle-ci figure à la nôtre.

M. Van De Walle: Tout au long de ces négociations, il a été question. . . d'autres négociations. Nous devons sûrement en arriver à une décision un jour.

[*Texte*]

Mr. Denis: I'm glad you're putting this question. It's a very real and difficult one. It's a question of the perception of different deadlines being missed and so on. In terms of trying to move the process forward in a big process as open and with as many participants as this one, obviously you always have to set some milestones to move the thing. Every issue has its own separate timetable in order to really make progress.

But quite clearly, there is only one date that will matter. I think that's the question you're really asking: when will the negotiations finally be completed? Unfortunately, everything else is at times perceived as all kinds of deadlines and so on, when they are, in effect, simply tools to move the process. The best I can tell you is that it does remain the commitment certainly of the G-7 countries and of the developing countries. It was agreed at the January TNC to seek to complete that by Easter. It is do-able, but nobody's going to complete the round with any kind of a date unless it's a good deal for them. That's where the tough job is, to strike this kind of a balance so everybody will have equal benefits and equal pains in the overall package.

• 1010

Then we're getting into some fairly tight schedules in terms of congressional elections in the States and so on—

Mr. Van De Walle: That was my next question.

Mr. Denis: It may help you if I illustrate the commitments to Easter. On the way back from Geneva I read in *The Wall Street Journal Europe* that Chancellor Kohl indicated he is going to host the next G-7 summit. He wants to have the round completed before that summit. That gives you another sense of the commitments.

Mr. Van De Walle: Thank you very much.

The Chairman: How does it end? Does Mr. Dunkel walk in and say, Mr. Denis has now told me it's over?

Mr. Denis: How does it end? I don't know. It could end in blood; it could end in joy. I don't know.

The Chairman: I don't mean that. What's the process by which he comes to a decision?

Mr. Denis: I understand, Mr. Chairman. I think the Chairman of the overall TNC would rather avoid that kind of question. He'll address that when he knows if there'll be a deal.

Mr. Funk (Prince Albert—Churchill River): Thank you very much. I note in the documents here and in the discussion in public there is an awful lot more discussion about the implications of article XI than about the issue that pertains to the prairie region. That's the sneaky little annex 7(e) that has snuck into the Dunkel document relating to transportation subsidies.

People in the prairies had assumed the debate around the method of payment of the Crow benefit was a domestic debate. Clearly, the overwhelming sentiment on the prairies is to keep the method of payment as it is. The transportation hearings are pretty clearly demonstrating that, even in areas where people hadn't expected it.

[*Traduction*]

M. Denis: Je suis heureux que vous me posiez cette question très pertinente. Je dois vous dire qu'elle est difficile. Les gens ont l'impression que les délais fixés ne sont pas respectés. Ce qui se produit, c'est que dans un processus aussi ouvert et impliquant autant de participants que celui-ci il faut se fixer des objectifs pour faire avancer les choses. Des dates sont établies pour chaque question afin que des progrès puissent être réalisés.

Cependant, il n'y en a qu'une qui compte vraiment. C'est ce que vous voulez savoir. Quand les négociations seront-elles terminées? Malheureusement, les gens ont l'impression qu'il y a des dates limites fixes tandis qu'en réalité elles ne sont établies que pour permettre de faire des progrès. Tout ce que je puis vous dire, c'est que les G-7, très certainement, de même que les pays en voie de développement, maintiennent leur engagement. Il a été convenu au CNC de janvier d'essayer de terminer pour Pâques. L'objectif est réaliste, mais personne ne va être d'accord pour mettre fin à la ronde à moins d'y trouver son compte. Voilà où les choses se compliquent. Il faut essayer de trouver une solution qui favorise et pénalise tout le monde de façon égale.

Après, l'échancier se complique avec les élections au Congrès américain et. . .

M. Van De Walle: C'était ma question suivante.

M. Denis: J'aimerais vous expliquer pourquoi ils veulent terminer pour Pâques. À mon retour de Genève, j'ai lu dans *The Wall Street Journal Europe* que le chancellier Kohl avait annoncé qu'il allait être l'hôte du prochain sommet des G-7 et qu'il souhaitait que cette ronde de négociations soit terminée à ce moment-là. Vous pouvez donc juger de la situation.

M. Van De Walle: Merci beaucoup.

Le président: Comment le processus prend-t-il fin? M. Dunkel annonce-t-il tout simplement que M. Denis lui a dit que c'était fini?

M. Denis: Comment se termine-t-il? Je l'ignore. Dans le sang ou dans la joie. Je ne peux pas vous dire.

Le président: Ce n'est pas ce que je veux dire. Comment en arrive-t-il à une décision?

M. Denis: Je comprends. Je pense que le président du CNC ne tient pas à répondre à cette question tout de suite. Il agira lorsqu'il saura qu'il y a entente.

M. Funk (Prince Albert—Churchill River): Merci. Je remarque dans ces documents comme dans le débat public qu'il y a une beaucoup plus grande attention accordée aux répercussions de l'article XI qu'à la question qui intéresse la région des Prairies. Je veux parler de cette sournoise petite annexe 7e) relativement aux subventions au transport qui s'est glissée dans le document Dunkel.

Les gens des Prairies avaient supposé que le débat sur le mode de paiement de la subvention du Nid-de-Corbeau était un débat intérieur. Ils souhaitent très majoritairement que ce mode reste intouché. Les audiences sur le transport le démontre clairement, même dans des régions qui ne s'y attendaient pas.

[*Text*]

The first draft of the Dunkel document people saw didn't have that 7(e) in it. The assumption was the traditional Crow benefit to the railway was a regional development program. Thus it was not particularly germane at the GATT. Then just several weeks ago, annex 7(e) showed up. So I'd like to ask you, what are the dynamics by which that 7(e) came to be? What is Canada's negotiating position? Are we hanging in on that one as strongly as we are on article XI? What are our prospects?

Mr. Denis: I can say unequivocally the question of method of payment is and will remain a domestic issue. That document doesn't get into the question of how transportation payments should be paid and to whom. The question is the current arrangement has a plan of export subsidy and domestic subsidy element in terms of the structure of the Dunkel text. It's mostly domestic. For example, for shipments through the Churchill port, obviously there are special subsidies for the export market. So in developing the Canadian contributions to that, we have to take account that we have in effect to calculate that there are both domestic and export subsidy dimensions.

At the same time, there is nothing in that document that would not make it possible for the Canadian government to maintain equivalent regional economic benefits for the west in different forms. It may have to be modified or slightly adjusted, but the farmers themselves have been very unequivocal. If they can get relief on the export subsidization internationally, they'd certainly be prepared to see what adjustments need to be made to that. We can't have that on one hand and not see that the same rules would be applied domestically. I think the main element of your question is the method of payment as to what it should be to the railroads or the farmers and that has nothing to do with the MTN. This will remain an internal decision.

• 1015

Mr. Funk: In relation to that, the government at different junctures in its mandate has indicated that one of its considerations—and this comes into the agriculture discussions we had—was the whole notion of sustainable development. Is there any point at which those kinds of considerations are being incorporated or sought with respect to these GATT questions? For example, there are significant shifts in production patterns that would accompany both the question of supply management and the rail transportation system in the west. Are those kinds of considerations something that, first of all, are being analysed as part of the negotiating strategy? Second, are environmental and sustainable development considerations applicable at the GATT talks?

Mr. Denis: On environment matters it is quite clear that although there are some provisions that should be helpful in the overall Uruguay Round package, the relationship between trade and environment is part of the next generation on the international trade policy agenda.

[*Translation*]

La première version du document Dunkel ne contenait pas cette annexe 7e). La subvention du Nid-de-Corbeau au chemin de fer pouvait être considérée comme entrant dans le cadre d'un programme de développement régional. Pour cette raison, elle devait échapper aux négociations du GATT. Or, cette annexe 7e) est soudainement apparue il y a quelques semaines. Ce que je voudrais savoir, c'est par quel concours de circonstances cette annexe 7e) a vu le jour? Quelle est la réaction du Canada dans les négociations? Sommes-nous aussi fermes à cet égard que pour l'article XI? Quelles sont nos chances de réussite?

M. Denis: Je peux dire de façon non équivoque que la question du mode de paiement est et doit rester une question intérieure. Ce document ne traite pas de la façon dont ces paiements de transport doivent être effectués ou de leurs destinataires. Le lien avec le texte Dunkel est que l'entente actuelle comporte un plan relativement aux subventions à l'exportation et, d'une certaine façon, aux subventions intérieures. Le plan vise surtout la situation intérieure. Pour ce qui est des expéditions qui passent par le port de Churchill, par exemple, il y a d'une certaine façon des subventions à l'exportation. Dans l'élaboration de notre position à cet égard, nous devons tenir compte des subventions à l'exportation comme des subventions intérieures.

Par ailleurs, il n'y a rien dans ce document qui empêche le gouvernement canadien de continuer de donner des avantages économiques régionaux équivalants à l'ouest sous une forme différente. De légers changements sont peut-être nécessaires, mais les agriculteurs eux-mêmes adoptent une position très claire à cet égard. S'ils peuvent recevoir une aide dans le contexte des subventions à l'exportation, ils sont prêts à examiner la possibilité d'aménagements. Nous ne pouvons pas avoir ces avantages et nous attendre en même temps à ce que les mêmes règles s'appliquent sur le plan intérieur. Cependant, en ce qui concerne le point principal de votre question, le mode de paiement, à savoir si les paiements devraient être effectués aux chemins de fer ou aux agriculteurs, il n'a rien à voir avec les NCM. La décision continuera d'être une décision de portée intérieure.

M. Funk: Dans le même ordre d'idées, le gouvernement a indiqué à divers moments au cours de son mandat qu'une de ses considérations—il en a été question au cours de nos discussions sur l'agriculture—devait être toute cette question du développement durable. Cette considération doit-elle entrer à un stade quelconque dans les négociations du GATT? Par exemple, les questions de la gestion de l'offre et du transport ferroviaire dans l'ouest impliquent des changements fondamentaux dans les méthodes de production. Ce facteur entre-t-il en ligne de compte dans l'élaboration de notre stratégie des négociations? Deuxièmement, les notions d'environnement et de développement durable font-elles partie des négociations du GATT?

M. Denis: En ce qui concerne l'environnement, même s'il y a des dispositions qui s'y rattachent dans le cadre global de l'Uruguay Round, le lien entre le commerce et l'environnement fait partie des prochaines questions à traiter dans le cadre du commercial international.

[*Texte*]

When it comes to sustainable development and agriculture, I'm not too sure how to understand your question. Does this mean that this is another way of getting at what should be the proper level of domestic self-sufficiency? I must say I don't know clearly what the implications of your questions are. I would certainly like an elaboration of that.

Mr. Funk: I can think of one implication just off the top of my head. If in fact supply management should be jeopardized by the agreement and we had a marked decline in dairy production in this country, that would cause a massive shift from legume and forage crops to cash crops. This has soil implications.

I somewhat disagree with you that the method of payment debate is not linked to the GATT talks. In fact, the Minister of Agriculture circulated a paper on the prairies saying it was directly linked.

Mr. Denis: How a minister handles an issue domestically is one thing. There is nothing in a technical performance of the Dunkel package that would force one country to have this kind of support one way or the other. In talking about policy formulation, however, I will just point out to you that the big debate in Europe is whether domestic reform of GATT reform comes first. I say that just to put it in perspective.

Mr. Funk: Okay. Certainly for practical purposes, though, the two issues are interrelated. The collapse of the branch line rail system that would accompany that would mean a massive shift from rail to road transportation with 7:1 energy use implications in terms of carbon dioxide. It would also focus grain growing along the main lines that run through the Palliser's Triangle and de-emphasize and discourage grain production in the parklands where the better soils are. So there are significant implications in that regard. But you're saying those kinds of consideration are really left to the next round in the GATT?

Mr. Denis: It's part of an ongoing process in the field of agriculture. There are adjustments to agricultural policies and production patterns all the time. It's part of maintaining a competitive farm economy in Canada and in any other country. Obviously the border regime determines how much pressure there will be on the domestic market but a domestic market is part of the world market. Obviously you have an ongoing process. I am afraid I cannot be more specific than that, though.

• 1020

Mr. Funk: Could I ask again about annex 7(e), because it did kind of sneak in there? It wasn't in the original circulated document. What are the dynamics of how that came to be, and how are they being dealt with by our negotiator?

[*Traduction*]

Pour ce qui est du développement durable et de l'agriculture, je ne suis pas sûr d'avoir bien compris votre question. Cette considération pourrait-elle être une autre façon d'évaluer ce qui doit être le niveau approprié de l'autosuffisance nationale? Je dois avouer que je ne vois pas très bien où vous voulez en venir. J'aimerais bien que vous précisiez votre question.

M. Funk: Je peux songer tout de suite à un exemple. Si la gestion de l'offre est mise en péril par l'entente et qu'il y a une baisse importante de la production laitière dans ce pays, j'entrevois une diminution sensibble des cultures de légumineuses et des cultures fourragères et une augmentation des cultures commerciales. Un tel réaménagement risque d'avoir des répercussions sur les sols.

Pour ce qui est du mode de paiement, je ne suis pas d'accord avec vous sur le fait qu'il n'est pas lié aux négociations du GATT. Le ministre de l'Agriculture a fait circuler dans les Prairies un document qui établit un lien direct.

M. Denis: Le ministre peut faire ce qu'il veut à cet égard sur le plan intérieur. Sur le plan technique, il n'y a rien dans le document Dunkel qui forcerait un pays à donner son aide d'une façon ou d'une autre. Pour ce qui est de la formulation des politiques, cependant, je vous signale que le débat de l'heure en Europe porte sur la question de savoir si la réforme intérieure ou la réforme du GATT doive venir en premier. Je le dis pour mettre les choses en perspective.

M. Funk: Très bien. Il reste que du point de vue pratique il y a un lien entre les deux. La disparition du réseau d'embranchement ferroviaire qui résulterait d'un réaménagement signifierait une diminution importante du transport ferroviaire en faveur du transport routier, avec les répercussions prévisibles, par exemple un rapport de 7 contre 1 dans l'utilisation de l'énergie et de la production du dioxyde de carbone. Les cultures céréalières auraient également tendance à se regrouper autour des lignes principales qui traversent le *Palliser's Triangle* et à diminuer là où les sols sont plus propices. Les répercussions pourraient donc être graves. Pourtant, selon vous, des considérations de ce genre ne seraient examinées que lors de la prochaine ronde des négociations du GATT?

M. Denis: C'est quelque chose de normal dans le domaine de l'agriculture. Il y a constamment des rajustements des politiques agricoles et des méthodes de production. C'est nécessaire pour maintenir une économie agricole concurrentielle au Canada et dans n'importe quel autre pays. C'est le régime des frontières qui détermine les pressions auxquelles le marché intérieur est soumis, mais le marché intérieur fait partie du marché mondial. Le processus est permanent. Je regrette de ne pas pouvoir vous fournir des détails plus précis sur ce point.

M. Funk: Mais alors pourrais-je vous poser une nouvelle question au sujet de l'annexe 7e), étant donné que cette disposition s'est, en quelque sorte, introduite subrepticement. Elle ne figurait pas dans le document diffusé initialement. Comment cela s'est-il passé et comment notre négociateur entend-il faire face à ce rajout?

[*Text*]

Mr. Denis: Perhaps I should explain that one of the main reasons for all this kind of trauma, the difficulties in positioning oneself vis-à-vis the Dunkel paper on agriculture, as in some of the other areas, is not all of that document was negotiated. Indeed, in the case of agriculture, because there was an impasse, it represented the efforts by the chair to break the impasse, and therefore everybody had a lot of new things to read in that document. Obviously he tried to reflect a lot of the discussions between experts and negotiators but certainly not on everything.

On annex 7, perhaps I might mention—and I am not sure if it will be a reasonable answer to you—that right after this I, along with my colleague on agriculture, am going to be at the Standing Committee on Agriculture, and I will make sure that we get the answer there. But certainly in terms of the method of payment, it is not a GATT issue. Certainly the way you put it, it is related. That is part of the domestic debates policy.

M. Guilbault (Drummond): Monsieur Denis, merci encore une fois de comparaître devant nous et de nous permettre de vous poser des questions. Je crois que c'est la troisième fois.

Je m'aperçois qu'il y a beaucoup d'émotion chez nos agriculteurs ce coup-ci. Il y a tout de même du progrès ou, en tout cas, des discussions.

Le système de tarifs proposé par M. Dunkel fait craindre le pire aux producteurs agricoles, surtout du Québec. À la lecture du texte de la proposition, il apparaît que 300 millions de dollars de subventions directes et indirectes accordées par le ministère québécois de l'Agriculture seront exposées à des représailles et pourront déclencher des droits compensatoires.

Également, le raport Dunkel demande qu'on dépose un système de tarifs avant le 1er mars. Quel intérêt le Canada a-t-il à déposer des offres de tarification à cette date? C'est ma première question. Deuxièmement, à quelles conséquences s'exposerait le Canada en ne déposant pas des offres à cette date?

Troisièmement, on sait qu'il y a deux ans, les États-Unis n'ont pas déposé de telles offres. Que se produira-t-il si les autres États n'en déposent pas?

Enfin, comment l'industrie canadienne du textile serait-elle touchée par les changements apportés par le rapport Dunkel?

M. Denis: Tout d'abord, on est sensibles aux difficultés que présente ce dossier pour les agriculteurs canadiens et québécois. Monsieur Guilbault, vous mentionnez le chiffre de 300 millions de dollars de subventions provinciales qui feraient l'objet de droits compensateurs. Il me semble qu'il faudrait vérifier ce chiffre, parce que je sais que 45 p. 100 des programmes provinciaux entreraient dans la catégorie verte de la structure de Dunkel et ne pourraient donc être menacés de droits compensateurs.

[*Translation*]

M. Denis: Une des principales raisons des difficultés actuelles, c'est-à-dire des problèmes que nous pose le document préparé par M. Dunkel sur l'agriculture et un certain nombre d'autres domaines c'est qu'il y a dans ce document des choses qui n'ont pas fait l'objet de négociations. En ce qui concerne l'agriculture, je dirais même que ce document représente les efforts engagés par le président pour essayer de sortir de cette impasse dans laquelle on se trouvait. Ce document représentait donc de nouvelles idées proposées afin de débloquer l'impasse. Il a, bien sûr, tenté de tenir compte de l'avis des experts et des négociateurs, mais il n'a pas pu effectuer une synthèse complète des différentes positions.

Permettez-moi d'ajouter, toujours en ce qui concerne l'annexe 7, une fois terminée notre comparution devant votre comité, je dois me rendre, avec mon collègue de l'agriculture, devant le Comité permanent de l'agriculture où j'entends obtenir une réponse définitive. Ce qui est certain c'est qu'en ce qui concerne le mode de paiement, cette question ne relève pas du GATT. Tel que vous l'avez exposé, il est clair qu'on ne peut pas complètement séparer les deux domaines, mais cette question relève plus proprement des choix que nous devrons nous mêmes effectuer ici au Canada.

Mr. Guilbault (Drummond): Mr. Denis, once again I wish to thank you for appearing before the committee and answering our questions. I believe this is your third appearance here.

I am aware that this time around all this has raised a great deal of concern among Canadian farmers. However, there seems to have been some progress or at least discussions.

The tarif system proposed by Mr. Dunkel has caused farmers a great deal of worry, especially in Quebec. According to the proposed measures, some $300 million in direct and indirect subsidies provided by Quebec's Department of Agriculture may be subject to retaliation and the imposition of countervailing duties.

The Dunkel report also asks the various countries to submit a tarification proposal before March 1st. Is it in Canada's interest to make such a proposal by this date? That is my first question. Secondly, what would be the consequences for Canada, of not submitting such a proposal by the indicated date?

Thirdly, as you know, two years ago the United States failed to submit such a proposal. What would happen if the other countries concerned did likewise?

And lastly, what would be the repercussions, for the Canadian textile industry, of the various changes proposed by the Dunkel report?

Mr. Denis: I want to say, first of all, that we are aware of the difficulties that all this may create for farmers in Canada and particularly in Quebec. Mr. Guilbault, you said that the $300 million in provincial subsidies might trigger countervailing duties. I think that that figure should be checked, since I know that 45% of provincial subsidy programs would come, according to the Dunkel proposals, under the green category and as such would be protected from countervailing duties.

[*Texte*]

En ce qui concerne l'autre catégorie, la catégorie intermédiaire, il faut comparer la situation telle qu'elle serait en vertu de ce document Dunkel et la situation actuelle. Vous savez très bien qu'il y a déjà eu des analyses de droits compensateurs. Pour vraiment comprendre les risques pour l'avenir, il faut regarder non seulement le dossier agricole, mais également le projet d'accord sur les droits compensateurs, qui donne la possibilité d'obtenir des bénéfices, entre autres au niveau *de minimus* et au niveau du resserrement des procédures d'enquête sur les droits compensateurs.

• 1025

Concernant le 1er mars, c'est simplement une date interne dans le processus. Il n'y a qu'une date qui soit vraiment définitive, et c'est celle de la fin de la négociation. Je ne peux pas spéculer sur la nature de l'offre du Canada qui fait encore l'objet de consultations et de discussions au niveau des ministres; ils consultent le secteur privé et les provinces.

Il est bien évident qu'une négociation comme celle-là ne peut avancer que si tout le monde joue les mêmes règles du jeu à chaque étape de la négociation. La similitude dans les différentes propositions des différents participants n'est pas nécessaire, mais si le fossé entre les différents participants est encore trop grand le 1er mars, on risque de stopper le processus et de ne pas pouvoir compléter la négociation selon l'échéancier.

Je ne peux pas spéculer sur la nature exacte des offres du Canada. Nous avons fait une offre initiale il y a 14 mois. Le débat a souvent tendance à se faire en termes de noir et blanc, mais il y a des éléments communs entre une approche de clarification de l'article XI, qui implique l'accès minimum—nous avons proposé qu'il passe de 3 à 5 p. 100 pendant la période de transition—et la proposition Dunkel qui implique également des accès minimum de 3 à 5 p. 100, la différence étant ce qui arrive au-delà de cet accès minimum.

C'est tout ce que je peux dire sur ce sujet.

En ce qui concerne le textile, j'ai dit dans mes remarques d'introduction que, dans le document Dunkel, nos industries se trouvent très comfortablement placées, de même que les gouvernements provinciaux, parce que nous avons une période de transition de dix ans. Donc, il y a de la prévisibilité au point de vue de l'ajustement. L'industrie a été pleinement consultée et elle est d'accord sur cette façon d'aborder ce dossier, qui est quand même délicat pour plusieurs pays.

M. Guilbault: Ma dernière question est peut-être politique. Comme vous le savez, dans la crise constitutionnelle qu'on vit présentement, il y a beaucoup d'émotion au Québec. Vous avez parlé de noir et blanc. En tant que députés du Québec, il y a beaucoup de signaux qui nous sont lancés, à savoir que le Québec conclurait de meilleures ententes s'il était indépendant.

Il y a des pays qui ne sont pas membres du GATT et qui voudraient y accéder. Est-ce qu'un Québec indépendant pourrait négocier au GATT? Que je sache, le Québec n'est pas membre du GATT. Pour devenir membre, il faut le demander. Est-ce que les négociateurs du Québec seraient meilleurs que les négociateurs canadiens?

[*Traduction*]

But with respect to the other category, the intermediate category, we shall have to make a comparison between the present situation and that which would come about as a result of the implementation of the Dunkel proposals. As you know, studies have already been made of possible countervailing duties, but in order to fully understand the risks involved, we must examine not only agricultural issues, but also the draft agreement on countervailing duties since according to the proposed text, it is possible to benefit, in certain cases, from a *de minimus* scale as well as from a tightening-up of the investigation procedures concerning countervailing duties.

As for March 1st, that is simply a date that was set within the internal timetable. The only definite date is the one set for the end of the current negotiating round. I cannot speculate as to the nature of Canada's final offer, since it is still being discussed at the ministerial level. The ministers are themselves consulting both with the private sector and with provincial governments.

It is clear that this type of negotiation can only progress if, at every stage of the process, everyone abides by the same rules. It is not necessary for the various countries to put forth similar proposals, but if, by March 1st, the gap between the various proposals has not narrowed considerably, there is a risk that the whole process will come to a halt and that the present negotiations will not be concluded by the final deadline.

I cannot speculate on the exact nature of the Canadian proposals. We made an initial proposal 14 months ago. The issues are often presented in black and white terms, but there does seem to be some common ground between the demands for a clarification of Article XI, which implies minimum access—we have suggested that, during a transitional period, that minimum access level go from 3 to 5%—and the Dunkel proposal which also suggests a 3 to 5% minimum access level. The difference between the two approaches lies in what will happen after that.

That is all I can say on this matter.

As far as the textile industry is concerned, and as I said in my introductory remarks, our own textile industry and our provincial governments are placed in a good position by the Dunkel document since they are granted a ten-year transitional period. This should allow us to foresee what adjustment measures may be necessary. The textile industry has been fully consulted and agrees on this approach, which still remains a sensitive issue for several other countries.

Mr. Guilbault: My final question is of a more political nature. As you know, the present constitutional crisis has given rise to strong feelings within Quebec. You spoke of presenting issues in a black and white fashion. As members of Parliament representing Quebec constituencies, we have received a large number of signals. People are saying to us that an independent Quebec would be able to sign more favourable agreements.

Some countries do not yet belong to GATT but are asking for membership. Do you believe that an independent Quebec would be in a position to negotiate within GATT? As far as I know, Quebec is not a member of GATT. In order to become a member, it would have to make an application. Do you think that Quebec's negotiating team would be better than Canada's?

[*Text*]

M. Denis: Il n'y a certainement pas de monopole de la compétence.

M. Guilbault: Comme je vous l'ai dit, c'est une question politique.

M. Denis: Pour ce qui est d'évaluer l'efficacité d'une équipe de négociation, on ne peut pas réduire le tout à une simple équation, mais plus un pays est grand, plus il aura d'influence. Deuxièmement, la taille n'est pas le seul critère. Il y a aussi la qualité des équipes. Je pense que nous avons une équipe extraordinaire à ce point de vue-là. Troisièmement, il y a l'accès dans les questions de G-7 ou du QUAD. Vous savez très bien que les principales différences à la table de négociation sont entre ces pays-là. Je pense que si on fait l'équation un peu simpliste qui consiste à dire: Si je suis ma voie séparée, je vais gagner, on fait fausse route.

• 1030

De plus, je pense que personne ne se fait leurrer par un discours de cette nature, d'autant plus qu'à toutes les étapes de cette négociation, toutes les provinces, y inclus le Québec, ont été pleinement associées. Je pense que c'est l'évidence même, sur les questions agricoles entre autres, dans cet équilibre très délicat que nous avons maintenu pendant toute cette négociation.

Finalement, on ne peut s'empêcher de sourire un peu à l'occasion. À la table de négociation, la communauté européenne, qui sert souvent de modèle, est celle-là même qui fait des propositions visant à restreindre les marges de manoeuvre. Il faut se poser des questions quant à la logique de certains arguments.

Mr. Foster (Algoma): Mr. Denis indicated he would be able to provide us with a summary of the Dunkel report. Can he table that today with the committee?

Mr. Denis: We could send it to you right after this meeting today.

Mr. Foster: Would it also be possible for you to table any economic impact analysis of the Dunkel report done by the department? It is very complicated. I know all the stakeholders would be interested in having an analysis of the economic impact on various sectors.

Mr. Denis: On the economic impact, there have been a lot of studies all along the way. As you know, because we had a whole series of trade negotiations in the last five years or so, it would be pretty hard to say which one in particular should be used for any particular sector.

Perhaps in the same candid fashion, some of the negotiators have a lot more faith in all the ongoing private sector federal-provincial consultations in developing the position than hot-house studies. I could point out to you many times a lot of the studies that are outdated or just missed the mark by the time they are published. But through this very extensive consultation process we have, we know exactly what the private sector believes is in their interest and in the interest of producers and exporters to have.

[*Translation*]

Mr. Denis: It is clear that no one has a monopoly of talent.

Mr. Guilbault: I warned you that my question would be of a political nature.

Mr. Denis: As to how one can assess the effectiveness of a negotiating team, there is no simple answer. I can only say that the larger the country, the greater is its influence. That is not to say that size is the only factor. You must also consider the quality of the negotiating team. We happen to have an outstanding team in that respect. Thirdly, the question of access has also been raised among the G-7 and the Quad. As you know, the greatest differences around the negotiating table have arisen between those countries. Anyone who makes the rather simplistic assumption that they will win if they go their separate way is bound to fail.

I don't believe anyone is taken in by that type of argument, particularly since all the provinces, including Quebec, have participated fully at every stage of the negotiations. I think that is quite clear, in and other agricultural issues, from the very careful balance we've maintained during the whole process.

From time to time, we can't help but smile. Around the negotiating table the European Community, which often serves as a model, is the body currently proposing restrictions on such freedom. We sometimes have to wonder about the consistency of some of the arguments advanced.

M. Foster (Algoma): M. Denis a dit qu'il pourrait nous transmettre un résumé du rapport Dunkel. Serait-il possible d'en avoir un exemplaire aujourd'hui?

M. Denis: Nous pourrions vous en transmettre un exemplaire après la fin de la réunion d'aujourd'hui.

M. Foster: Pouvez-vous également nous transmettre un exemplaire de toute étude effectuée par votre ministère sur les retombées économiques de la mise en oeuvre des propositions du rapport Dunkel? Tout cela est très compliqué. Je sais que les divers intervenants aimeraient en savoir plus sur les retombées économiques que les dispositions envisagées pourraient avoir sur les divers secteurs.

M. Denis: On a analysé les retombées économiques possibles tout au long du processus. Comme vous le savez, on a participé, au cours des cinq dernières années, à de nombreuses négociations commerciales et il serait assez difficile de choisir, entre toutes ces études, celles qui s'appliqueraient le mieux à tel ou tel secteur.

C'est peut-être pour cela que certains des négociateurs pensent que les consultations permanentes entre le secteur privé, le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux permettront de dégager, mieux que ne pourraient le faire des analyses ponctuelles, la position que devrait défendre le Canada. Je pourrais vous citer de nombreux exemples d'études qui ont perdu de leur actualité avant même d'être publiées. Les consultations très complètes que nous avons mises en oeuvre nous permettent de savoir très exactement comment le secteur privé entrevoit son avenir et son intérêt et cela vaut également pour les intérêts des producteurs et des exportateurs.

[*Texte*]

When it comes to agriculture specifically, you are aware of the conundrum there. Are you asking me to provide impact studies on tariffication when our position is no tariffication?

Mr. Foster: The Dunkel report has come out. Many sectors, including most provincial governments, say this is unacceptable. I assume somebody must know that this is not acceptable, because maybe those provincial premiers...and even the Minister of International Trade said this tariffication proposal is not acceptable. I wonder what he bases this on and what the provincial Minister of Agriculture and premiers base their analysis on.

Mr. Denis: Agriculture is obviously a good case in point. I think it is fair to say the reactions to the specific elements of the Dunkel paper, including at the provincial level, have more to do with the impact on the operation of the individual programs.

• 1035

The economic impact you're talking about is really something that is going to be tested in the market access negotiations—in other words, the changes at the border. That is really what determines the extent of the competition. Ottawa, as you know, in the whole set of trade rules among other things... Some of the benchmark there is to make sure that there would be enough disciplines around the operators of various investigative authorities on anti-dumping and countervailing measures, and otherwise to make sure that there will be enough stability so that it will improve the investment environment.

That being said, there are all kinds of studies, but at the same time are you saying that we should provide all of this? I frankly doubt very much that this is how people would make their judgments on what is equitable and what is a good deal for Canada.

Mr. Foster: You seem to be following two tracks. One, you're saying that a supply-management system of marketing for the dairy and poultry industries could continue under tariffication, but the Government of Canada's position is to seek a strengthened and clarified article XI, that method of import control. I understand we've been asked to supply tariff schedules under the tariffication proposal on March 1. If our position is to maintain article XI when the time comes, instead of tabling a schedule of tariff and reductions and so on, will we simply file our proposal for a strengthened and clarified article XI for those commodities under supply management because that's our position?

[*Traduction*]

En ce qui concerne l'agriculture, vous savez très bien où se situe le problème. Voulez-vous que l'on vous fournisse des études sur les répercussions éventuelles d'un système de tarification alors que nous sommes officiellement opposés à un tel système?

M. Foster: Le rapport Dunkel a été publié. De nombreux secteurs, y compris la plupart des gouvernements provinciaux, considèrent ces propositions comme inacceptables. J'imagine qu'il doit bien avoir quelqu'un qui sait qu'elles ne sont pas acceptables étant donné que les premiers ministres provinciaux... et même le ministre du Commerce international a affirmé que le projet de tarification n'est pas acceptable. Sur quoi se base-t-il pour dire cela et sur quoi se basent les premiers ministres provinciaux ainsi que le ministre provincial de l'Agriculture?

M. Denis: L'agriculture est un très bon exemple. On peut effectivement dire, je crois, que les réactions à l'égard de certaines dispositions précises du document Dunkel, y compris les réactions des gouvernements provinciaux, sont surtout dues aux effets que les mesures envisagées auraient sur certains de nos programmes.

Les répercussions économiques que vous venez d'évoquer vont se jouer au cours des négociations portant sur l'accès aux marchés, autrement dit sur les modifications des procédures d'entrée. C'est cela en fait qui détermine la concurrence. Vous savez qu'Ottawa, notamment en ce qui concerne l'ensemble de règles touchant le commerce international... Il faut absolument assurer la discipline nécessaire pour les agents des divers organismes chargés de l'application des mesures antidumping et des droits compensatoires. Il faut maintenir la stabilité nécessaire aux yeux des investisseurs.

Cela dit, il existe un très grand nombre d'études. Est-ce bien à elles que vous vous intéressez? Je doute fort que ce soit à la lumière d'une telle analyse que l'on décide d'adopter des mesures équitables pour le Canada ou conformes à ses intérêts.

M. Foster: Vous me semblez engagé sur une double piste. D'un côté, vous affirmez que même sous un régime de tarification un sytème de gestion des approvisionnements de l'industrie laitière et de l'industrie de la volaille serait maintenu, mais le gouvernement du Canada cherche tout de même à obtenir un renforcement et une clarification de l'article XI, c'est-à-dire du moyen de contrôler les importations. On a demandé au Canada de fournir, dans le cadre du projet de tarification, un tarif douanier avant le 1er mars. Dans la mesure où nous tentons plutôt d'obtenir le maintien de l'article XI, allons-nous, au lieu de présenter un barême des tarifs douaniers et un projet d'abaissement des droits de douanes, simplement déposer une copie de notre demande en vue du renforcement et de la clarification de l'article XI en ce qui concerne les produits qui font, chez nous, l'objet d'un système de gestion des approvisionnements. N'est-ce pas, effectivement, la position officielle du Canada?

[*Text*]

Mr. Denis: I already mentioned that the specifics of the Canadian draft schedule of concessions and commitments are still to be approved by ministers and are also subject to federal-provincial. . .and consultations with the private sector as well. So I really cannot comment on that.

It is quite clear that what this is all about is making sure that there would be line-by-line consolidated information for all participants about where we stand at this late hour of the negotiations. As to what one says vis-à-vis tariff lines called dairy or chicken is something else. It is really what the specifics of the offer will be. Quite clearly, the offers would have to be adequate so that the people will be in the room to complete the negotiations.

Mr. Foster: In the approval of a draft agreement, there's obviously wide variation. For instance, it's suggested that the equivalent tariff to the present system for butter, I think, is 250%. If you can have those kinds of massive tariffs, why can't there simply be the maintenance and use of article XI? You have the stability there. When you get into a tariff that's tied to the world price of something and then subject to a reduction of 36%, it seems to me that one of the main pillars of your whole supply-management system of import controls, control of production, the establishment of a reasonable administered price, really falls apart. That barrier is not only reducing all the time, but it fluctuates with the world price and your access is increasing all the time. How can you have an administered price?

Mr. Denis: The way the administered price system works is obviously on the basis that there is enough room to have a double price system between the domestic market and the national price. As to how you operate that at the border, that's the whole debate. Should it be the price impact because of the quota protection or should it be the tariffication? Our position remains on the article XI approach.

• 1040

If this international reform works, there clearly is going to be some strengthening of world prices in some of those sectors. You cannot have large producers, such as the Europeans, producing less, exporting less and importing more without having price impact. You accumulate that with the contribution of different countries. I will just repeat again that this is a rather speculative argument as far as our position is concerned.

[*Translation*]

M. Denis: Je disais tout à l'heure que le projet de documents contenant les concessions et les engagements auquel le gouvernement canadien envisage de souscrire n'a pas encore été approuvé au niveau ministériel et nous ne sommes même pas encore parvenus au terme des consultations fédérales-provinciales ou des consultations auprès du secteur privé. Je ne suis donc pas en mesure de vous répondre sur ce point.

J'ajoute tout de même qu'il s'agit essentiellement de fournir à l'ensemble des intéressés des informations extrêmement précises et actuelles sur la position que nous défendons à ce stade avancé des négociations. Quant à ce qui figurera, dans le barême des droits de douanes, à la rubrique des produits laitiers ou des volailles, c'est une autre question. Il s'agit de bien s'entendre, et de manière détaillée, sur ce que nous allons proposer. Nos propositions doivent être suffisamment intéressantes pour ne pas simplement être rejetées par nos vis-à-vis.

M. Foster: Il ne doit pas être, en effet, facile de s'entendre sur le projet d'accord. Ainsi, quelqu'un a dit qu'il faudrait, pour compenser le système actuellement en place, imposer aux importations de beurre des droits de douane de 250 p. 100. Mais, si l'on envisage des droits de douane d'une telle ampleur, pourquoi ne pas simplement conserver le régime actuellement défini par l'article XI? Il a, jusqu'ici, assuré la stabilité du marché. Je ne vois pas comment l'on peut envisager l'imposition de droits de douanes proportionnels au prix mondial, puis assortir cela d'une baisse de 36 p. 100. À mes yeux, cela serait la ruine d'un des principaux piliers de notre système de gestion des approvisionnements qui vise, justement, non seulement à contrôler les importations, mais également à contrôler la production et à maintenir les prix à un niveau raisonnable. Non seulement la barrière douanière qu'on envisage d'instaurer va-t-elle baisser progressivement, mais elle va varier en fonction des prix mondiaux, au fur et à mesure que notre marché sera contraint de s'ouvrir de plus en plus largement. Comment, dans de pareilles conditions, maintenir un prix fixé par nos organismes de gestion des approvisionnements?

M. Denis: La fixation des prix par décision administrative doit permettre l'existence d'un double prix, le prix intérieur et le prix mondial. Quant à savoir comment tout cela va se régler à la frontière, c'est justement sur quoi porte le débat. Devrait-on chercher à maintenir le prix intérieur par un contingentement des importations ou par une tarification? En ce qui nous concerne, nous préférons le recours à l'article XI.

Si l'on parvient à assurer la réforme des règles du commerce international, on va voir, je pense, un certaine augmentation des prix de certains produits. Dans la mesure où certains gros producteurs tel que les Européens vont produire moins, exporter moins et importer davantage, il est bien évident que cela aura des répercussions au niveau des prix. Il va, en quelque sorte, y avoir un effet cumulatif des mesures adoptées dans les divers pays. En ce qui concerne la position défendue par le Canada, je répète que tout cela revêt un caractère un peu hypothétique.

[*Texte*]

Mr. Foster: Can you tell us about the mechanics? Is this essentially a consensual agreement in which the vast majority are there and after that everybody tags along? If you have room to have a 250% tariff, can you have an article XI for certain countries, assuming it's agreed to by the others?

Mr. Denis: Any role that will be there as part of the package will be available to everybody; otherwise, we would introduce into the system inequities that we've been trying to remove. They've been in the field of international agriculture, with so many special treatments in different countries—U.S. waivers, community variable levies. Indeed, this tariffication issue has become a difficult and central point. Given the diversity of regimes and given the impasse of the Brussels ministerial, everybody had to really ask what was the common ground on that one.

This is the element that the European Community and the Americans and most members of the Cairns Group could agree was a common element, a type of glue for the possible agriculture negotiation as far as the border regimes are concerned.

I can't go beyond that. The way the process works is that on some issues, you really negotiate at three. I'll tell you that on subsidies, countervailing duties, it's a negotiation between the United States, European Community and Canada. In most cases we're able to set a lot of the framework and have a lot of influence. At times, we get caught. There is an impasse. At very specific points we have a problem with it because there was no agreement; therefore, it had to go up to the chairman of the whole negotiating group.

In other cases, it's purely bilateral, strict market-access negotiations between individual countries as to what appropriate tariff levels should be. There is a purely bilateral process. Obviously, the benefits are multilateral.

As you know, in areas that mostly have to do with developing countries, you have a totally different set to worry about, 20 countries on textiles and clothing in terms of GATT negotiation. You have a critical mass for different areas, but the fact is, everybody has to see their own interests at the end of the day and to make judgments as to whether it's a good deal, on the whole. That's where it is very difficult. Everybody is going to make concessions.

M. Guilbault: Concernant l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, il y a déjà des engagements tarifaires entre nos deux pays. Si on prend un engagement suivant la conclusion du rapport Dunkel au GATT, est-ce que cela nous obligera à laisser tomber les droits tarifaires entre nos deux pays ou si on pourra continuer de la même manière?

[*Traduction*]

M. Foster: Pourriez-vous alors nous parler un petit peu de la manière dont la décision doit être prise? S'agit-il de dégager une sorte de consensus majoritaire, les autres acceptant de s'y joindre après coup. Puisque personne n'écarte, a priori, le droit de douanes de 250 p. 100, ne serait-il pas possible de maintenir, pour certains pays, le jeu de l'article XI dans la mesure où les autres partenaires commerciaux l'acceptent.

M. Denis: Chaque pays pourra se prévaloir des mesures acceptées dans le cadre de l'accord. Sans cela, on aboutirait à un système injuste, et c'est précisément ce qu'on tente de supprimer. On a vu cela en matière d'agriculture, chaque pays ayant mis en place un système tout à fait particulier—ainsi la communauté européenne a ses prélèvements variables et les États-Unis, ses exceptions. Il est clair que la question de la tarification est à la fois essentiel et épineuse. Étant donné l'extrême diversité des régimes nationaux et l'impasse des négociations ministérielles de Bruxelles, tout le monde a dû faire de gros efforts pour dégager un élément commun.

Or, voilà, justement, l'élément sur lequel la communauté européenne, les Américains et la plupart des membres du groupe Cairns semble avoir réussi à s'entendre. Il s'agit donc d'une sorte de ciment permettant d'aborder, dans le cadre de négociations éventuelles sur l'agriculture, la question des régimes douaniers.

Je ne peux pas vous en dire plus sur cela. Sur certaines questions, la négociation se fait à trois. Je peux vous dire, par exemple, qu'en ce qui concerne les subventions et les droits compensatoires, la négociation se déroule entre les États-Unis, la communauté européenne et le Canada. Dans la plupart des cas, nous avons réussi à fixer les grandes lignes des négociations et exercer une influence considérable. Parfois, on se fait prendre. C'est alors l'impasse. Sur certains points, nous ne sommes pas parvenus à nous entendre et la question a donc dû être portée devant le président du groupe de négociation.

D'autres fois, la négociation revêt un caractère purement bilatérale, de pays négociant l'accès à leurs marchés respectifs et le niveau des droits de douanes applicables. Dans ce cas-là, il s'agit de négociations bilatérales qui vont toutefois, avoir des effets multilatéraux.

En ce qui concerne les pays en développement, la situation est tout à fait différente puisque, par exemple, dans le cadre des négociations du GATT, le dossier des textiles et du vêtement fait l'objet de discussions à vingt. Selon le dossier, le nombre de parties varie donc, mais ce qu'il ne faut pas perdre de vue, c'est que chaque pays cherche à défendre ses intérêts et doit donc porter un jugement global sur l'ensemble des mesures envisagées. C'est cela qui est très difficile. Cela dit, chaque pays est amené à faire des concessions.

Mr. Guilbault: With regard to the Canada-U.S. Free Trade Agreement, both countries have made certain commitments with respect to tariffs. If we undertake to GATT to implement the Dunkel proposals, will we have to abandon the present tariff structure between our two countries or will we be able to continue as we have been doing up to now?

[*Text*]

M. Denis: Monsieur Guilbault, je pense que votre question touche particulièrement les produits agricoles, parce que pour tous les autres produits, les tarifs seront automatiquement éliminés pendant la période de transition. On revient à la question de la tarification.

• 1045

Dans ce cas-là, l'hypothèse de travail est que ce qui sera négocié à la table du GATT s'appliquera à moins qu'il y ait une décision spécifique contraire. La seule hypothèse que nous pouvons retenir, c'est que le GATT s'applique dans les relations canado-américaines s'il y a, dans l'hypothèse, des équivalences pour certains produits. Il devrait y avoir une décision bilatérale, à savoir si, pour tel ou tel produit, il est dans notre intérêt d'aller plus loin. Cette question n'est pas encore décidée, mais c'est certainement la seule hypothèse de travail qu'on peut retenir.

M. Guilbault: Si les nouvelles règles du GATT sur l'agriculture réduisent le recours aux subventions à l'exportation ainsi qu'aux barrières tarifaires et non tarifaires, où le Canada va-t-il trouver de nouveaux débouchés pour ses produits agricoles?

M. Denis: Dans le cas des subventions à l'exportation, on croit généralement que nous avons tout à gagner en limitant les dégâts de la guerre des subventions à l'exportation entre les grands participants, ce qui favorisera les producteurs les plus efficaces.

Concernant les questions non tarifaires, pour faire l'évaluation, il faut examiner de près tous les éléments de l'approche du document Dunkel, y inclus les questions des soutiens internes qui ont des effets de distorsion et de ceux qui n'en ont pas. L'un des bénéfices importants qui sont souvent oubliés est le fait que, dans la mesure où il y aura cette boîte verte, soi-disant pour des programmes gouvernementaux à l'agriculture, il n'y aura pas de menaces de droits compensateurs. Je pense que c'est une contribution extrêmement importante. Est-ce qu'elle devrait être plus petite ou plus grande? C'est une question de savoir ce qui est négociable.

Pour ce qui est des autres éléments non tarifaires, monsieur Guilbault, on revient encore à poser la question de la tarification en agriculture. Pour nous, l'approche consiste à faire l'ajustement sur l'accès minimum, qui passerait de 3 à 5 p. 100. Cela était contenu dans notre offre initiale, il y a 14 mois.

The Chairman: Let me ask a question on a non-agricultural matter. At one point, when we were talking about financial services, there was a concern. . .I notice from our briefing notes that I had since forgotten about it. It was what they called free-rider countries, the provision that countries would be able to have access to our markets for financial services without automatically reciprocating. That was something we were trying to resolve. Has there been any movement on that?

Mr. Denis: As you know, financial services is a very important aspect of the overall trade and services agreement and negotiations. There is an annex or a separate sectoral arrangement for that. The free rider issue arises because one

[*Translation*]

Mr. Denis: Mr. Guilbault, I believe you are referring specifically to agricultural products, since for all other categories of products, tariffs will automatically disappear in the course of the transitional period. This brings us back to the tariffication issue.

The working hypothesis is that whatever measures agreed to at the GATT negotiations will apply at least until a specific decision to the contrary is made. The only hypothesis we can accept is that whatever is decided within GATT will also apply to the U.S.-Canada trade relationship in so far as we are dealing with more or less equivalent products. We shall have to agree bilaterally on whether, for a particular product, it is in our interest to go further. That has not yet been determined, but it's the only working hypothesis we can use.

Mr. Guilbault: If the new GATT rules on agriculture reduce the use of export subsidies and tariff and non-tariff barriers, how will Canada be able to find new markets for its agricultural products?

Mr. Denis: With regard to export subsidies, it is generally considered that it is in Canada's interest to put an end to the export subsidies war that the major producers have waged against each other, and that this would be to the benefit of the most efficient producers.

To assess the issue of non-tariff barriers, we must carefully examine all the factors involved in the approach taken in the Dunkel proposals, including the issue of domestic price support, both in those cases where they distort prices and also those were they do not. There is a tendancy to forget the valuable benefits we may derive from the so-called green box that allows certain government support to agriculture without the threat of countervailing duties. I believe that that is an extremely important potential benefit. Should that category be narrowed or should it be broadened? That too will depend on what can be negotiated.

As to the other non-tariff issues, we must consider again the question of tariffication for agricultural products. We believe the right approach would be to agree to an adjustment of the minimum market access, which would go from 3 to 5%. That was part of our initial offer put forward 14 months ago.

Le président: Permettez-moi de vous poser une question touchant un domaine non agricole. Lorsque nous avons évoqué les services financiers, plusieurs ont manifesté. . . Je me rends compte, en relisant mes notes d'information, que j'avais complètement oublié cet aspect de la question. Il s'agissait de ce qu'on a appelé les pays resquilleurs. En effet, il était prévu que nous accepterions d'ouvrir notre marché des services financiers, mais sans condition de réciprocité. Nous n'avions pas encore pris de décision à cet égard. Où en sont les choses?

M. Denis: Vous n'ignorez pas que les services financiers constituent un secteur extrêmement important dans le cadre de ces négociations commerciales touchant les marchandises et les services. La question fait d'ailleurs l'objet d'un accord

[*Texte*]

of the requirements of this agreement is to introduce non-discrimination, in other words the MFN. Because many countries have reciprocity clauses in their national legislations, obviously whatever you do in the future would have to extend to all countries.

We have that concern, and a number of other countries also have it. As to the magnitude of that and whether there will be a problem at the end of the day, it will only be possible to judge when we have the market access liberalization commitments. For example, if all the major partners, including some newly industrialized countries, do make adequate market access commitments in the field of financial services, there would be no free rider problem of any significance because all the main partners would have made adequate initial commitments.

We do have that as one of the outstanding concerns and we are pursuing it for the moment as part of the market access liberalization and the need to ensure that everybody has a proper contribution. At that time we will see whether or not, in the overall services agreement, where there is a clause for allowing countries not to apply services agreements to another country in cases like that... The issue is a bit like that of the atomic bomb; you have to decide not to apply the whole services agreement rather than just financial services. So we have an issue there, as do a number of other countries, including the United States, but we do have a process under way to have a good answer to that.

• 1050

The Chairman: What are the proposals in terms of trade remedies? Are there any changes proposed in terms of the GATT process for dealing with people who don't...?

Mr. Denis: In the area of countervail and anti-dumping duties?

The Chairman: Is there still a panel process and all of the rest of that?

Mr. Denis: No, there is a full text, which includes many reforms for us. The main reforms are stronger provisions in terms of standing, in other words who can bring a case, the question of the *de minimus* requirement, the question of the definition of an industry, the causality between injury and subsidization, and then for the first time there is the requirement that if there is an anti-dumping or countervailing case in place, at the end of five years there is

[*Traduction*]

sectoriel spécial annexé au document principal. La question des pays resquilleurs est liée au fait que cet accord veut mettre fin à la discrimination en matière de services financiers et autrement dit, à introduire dans ce secteur la clause de la nation la plus favorisée. De nombreux pays ont inscrit, dans leur législation nationale, des clauses de réciprocité et c'est pour cela que la question est difficile à résoudre. Or, les nouvelles mesures d'accès au marché sont censées s'appliquer à l'ensemble des pays.

Cela nous préoccupe comme cela préoccupe aussi un certain nombre d'autres pays. Nous ne pouvons pas encore dire si cela pose un obstacle insurmontable car nous ne pourrons nous prononcer qu'après avoir vu les engagements en matière de libéralisation de l'accès aux marchés. Si, par exemple, l'ensemble des principaux partenaires commerciaux, y compris certains pays nouvellement industrialisés, s'entendent dans le secteur des services financiers sur un certain nombre de mesures facilitant l'accès à leur marché, le problème des pays resquilleurs ne se posera pas vraiment étant donné que les principaux partenaires auront entrepris des engagements adéquats.

C'est effectivement un de nos principaux objets de préoccupation que l'on continue à examiner dans le cadre des dispositions de libéralisation de l'accès aux marchés nationaux. À nos yeux, chaque pays doit donner du sien. Nous ne savons donc pas encore si, en dernière analyse, l'accord général sur les services contiendra une clause permettant à certains pays de prévoir à l'égard de certains pays, un régime d'exception. Ce problème ressemble un petit peu à celui de la bombe atomique; on ne peut pas simplement décider de faire une exception en ce qui concerne les services financiers; il faut décider de ne pas appliquer, en bloc, l'accord sur les services. Cela pose donc un certain nombre de problèmes, non seulement à nous mais à d'autres pays y compris les États-Unis. Cela dit, les pourparlers sont engagés en vue de trouver une solution satisfaisante.

Le président: Quelles sont les propositions qui ont été faites en ce qui concerne les recours? Entend-on modifier les procédures du GATT applicables à ceux qui ne respectent pas...?

M. Denis: En ce qui concerne les droits compensatoires et les mesures anti-dumping?

Le président: Va-t-on continuer à compter sur un groupe arbitral et sur la procédure actuellement applicable?

M. Denis: Non, le texte proposé a un caractère global et comprend bon nombre de réformes touchant les procédures de recours. Les principales réformes ont pour effet de renforcer les conditions de l'intérêt pour poursuivre. Autrement dit, des conditions auxquelles une partie qui s'estime lésée pourra intenter une procédure. Cela comprend aussi bien la condition dite *de minimus* que la définition de ce qu'on entend par une industrie, devient une causalité

[*Text*]

an automatic sunset—you can't keep it on forever. So there are a lot of gains and I certainly could... As well, we have a good dispute settlement process for appealing some of the cases on some of those grounds.

In the case of anti-dumping there are similar kinds of changes, but the overall changes are more modest because there were extremely controversial negotiations on dumping. So there are some improvements of a procedural nature that will be helpful, but it is not a wholesale kind of reform, and certainly not as fundamental as subsidies...countervail.

Mr. Althouse (Mackenzie): Mr. Denis, could you explain for us the consensual approach that is being used at GATT? In response to Dr. Foster you mentioned that it sometimes takes the form of three-way negotiations, bilateral negotiations, and sometimes 20 or 30 countries are involved. Just so that we understand it better, what process would you have to go through to strengthen article XI(2)(c)(i) in order to get it on to the floor? What did you have to do?

Mr. Denis: It is quite clear that there is a process, under the chairman of the trade negotiations committee, for countries that want to seek some adjustments to pursue that. However, because of all of the efforts that have gone into this up to this point, he made it clear that countries first had to pursue this with their individual partners. In other words, in this case we do have a problem and we need to sit down with the main partners, the United States, the European Community, Japan and a few others, to try to convince them of the right case.

Consensus at the GATT is a difficult concept to explain, simply because at the end of the day countries have to decide whether it is in their overall interest—perhaps they have something but there might be things they don't like—whether to accept a deal or not. Nobody will be required at the end of the day to say that they are obliged to take certain things. The other guy will have the right to decide how to treat another participant in light of the emerging results and their own national legislations, and at that point the decisions become rather difficult.

As I mentioned, the process is a matter of gradually moving the issues by playing with common interests. As you know, in article XI there's a little group of six countries that apparently has a fair bit of common interest, although different sectoral interests in mind in pursuing article XI. In other cases, for example in the case of the MTO, we worked very closely with the European Community because we had similar concerns about trying to put some restraints on the

[*Translation*]

entre le préjudice et la subvention attaquée. On y trouve également, pour la première fois, une limite temporelle applicable à certaines mesures anti-dumping. Ainsi, les droits compensatoires prennent automatiquement fin à l'expiration d'un délai de 5 ans. Beaucoup de ces mesures nous paraissent avantageuses et, pour ma part, ... Le texte prévoit, en matière de griefs, une procédure efficace permettant d'invoquer ces divers motifs.

Des changements analogues ont été prévus en ce qui concerne le dumping, mais, ici, les modifications sont plus modestes étant donné que ce sujet a suscité une très vive controverse au cours des négociations. Nous n'attendons qu'un certain nombre d'améliorations au niveau des procédures. Cela devrait se révéler utile mais je précise qu'il ne s'agit pas d'une réforme globale et on ne parle pas de mesures aussi importantes que celles touchant les subventions et l'instauration d'un système de droits compensatoires.

M. Althouse (Mackenzie): Monsieur Denis, pourriez-vous nous expliquer la méthode du consensus retenue dans le cadre des négociations du GATT? Répondant à M. Foster, vous avez dit tout à l'heure que parfois il s'agit de négocations trilatérales, parfois de négociations bilatérales et parfois encore de négociations appelant la participation de 20 ou 30 pays. Pourriez-vous nous expliquer quelle serait la procédure à utiliser pour soumettre une proposition visant le renforcement du sous-alinéa XI(2)c)(i)? Comment avez-vous dû procéder?

M. Denis: Il existe, bien sûr, une procédure à l'intention des pays qui tentent de faire modifier telle ou telle disposition. Cette procédure se déroule sous le contrôle du président du comité des négociations commerciales. Mais, étant donné tous les efforts que cette question avait déjà suscités, le président a décidé que les pays cherchant à faire modifier cette disposition devraient, d'abord, s'entendre avec leurs divers partenaires commerciaux. Autrement dit, cette question nous pose, à nous, effectivement un problème épineux et nous allons devoir nous réunir avec nos principaux partenaires, c'est-à-dire les États-Unis, la Communauté européenne, le Japon et quelques autres pour essayer de les convaincre de notre bon droit.

Le consensus est, dans le cadre du GATT, un concept plutôt difficile à décrire car chaque pays doit, en dernière analyse, décider pour lui-même si telle ou telle proposition est conforme à ses intérêts. Il est clair qu'en général un texte contient des choses qu'on aime et des choses qu'on aime moins et chaque pays doit décider de l'accepter ou de le rejeter en fonction de ses intérêts. Aucun pays n'est obligé d'accepter une mesure qu'il réprouve. Cela dit, les autres partenaires ont le droit de décider comment ils vont négocier avec d'autres intéressés et doivent aussi tenir compte de leur législation nationale. C'est là que les choses se compliquent.

Il s'agit d'essayer de faire avancer petit à petit les dossiers concernant les éléments sur lesquels on peut s'entendre. En ce qui concerne l'article XI, il existe un groupe restreint de six pays qui semblent avoir pas mal de choses en commun bien qu'ils s'intéressent à l'article XI pour des raisons parfois différentes. Dans d'autres cas, en ce qui concerne l'OMC par exemple, nous avons collaboré très étroitement avec la Communauté européenne car nous

[*Texte*]

unilateralism and integrating the dispute settlement. In a lot of other cases in market access we have a lot of common interests with the United States in terms of export interests and it's being pursued that way.

• 1055

It almost brings me back to the question of different dates and different milestones and targets. In order to make sure the whole process moves in some orderly and parallel fashion, you have to set certain steps at which everybody has to be by a certain time if you're going to end up in the same place at the end of the day. It's one single negotiation. At the end of the day it's one package.

Mr. Althouse: Have certain countries or certain groups of countries unilaterally dismissed or completely dismissed the strengthened article XI to see one at this point, or does it just not show up in the various offers?

Mr. Denis: On this specifically, it's quite clear that those who do not favour the tariffication of article XI include the rest of the Cairns Group, exporters of agriculture, the United States, and European Economic Community. It's a formidable task. At the same time they, too, have problems of their own with this tax. So we'll see how they're going to play some of those issues.

Mr. Althouse: There appears to have never been any problem, even though the whole thrust of these discussions has been to open up access to goods and services and ideas completely so there's no interference. There doesn't seem to have ever been any hesitance on the part of the participating nations to impose special provisions under the intellectual property rights provision—that's what we tend to refer to it as with the copyright patents and so on. Apparently there's some acceptance globally to the idea that new ideas should have protection for 20 or 30 years, depending on how you start the clock.

Why does that sort of same acceptance not seem to be available for the new idea of supply management, which virtually no other country has been trying but which seems to have worked very well at avoiding the bogeyman of agriculture production, namely, overproduction and surplus and maintaining even supplies to consumers and also protecting their interests and still leaving the borders open for a small percentage of the external supply? What is the duality that exists in the thinking around the GATT that permits restrictions of certain types of trade for reasons of new ideas and so on, but not all new ideas? Should we take a patent on supply management?

The Chairman: Can you patent the Egg Marketing Agency?

Mr. Denis: If you do that, maybe you'd succeed, but you may not run many risks of counterfeiting.

[*Traduction*]

partagions un même désir de décourager les actions unilatérales et de mieux intégrer les procédures de règlement des conflits. Souvent, en matière d'accès aux marchés, nous avons beaucoup en commun avec les États-Unis puisque, nous aussi, nous voulons favoriser les débouchés de nos exportateurs. Dans ce cas-là, nous collaborons.

Cela me rappelle d'ailleurs l'idée des échéanciers et des objectifs à atteindre. Il faut bien jalonner le processus et prévoir un certain nombre d'étapes à date fixe si l'on veut maintenir la dynamique du processus et assurer que les négociations se déroulent dans l'ordre. Il y a beaucoup de participants, mais c'est tout de même une négociation unique, et un seul résultat pour tout le monde.

M. Althouse: Certains pays, ou certains groupes de pays, ont-ils unilatéralement décidé de rejeter complètement le renforcement du sous-alinéa XI(2)c)(i) ou ce refus se manifeste-t-il plutôt par le silence et le fait que cette disposition n'est pas évoquée dans certaines propositions?

M. Denis: Chacun sait que les pays opposés à la tarification de l'article XI sont les autres pays du groupe Cairns, exportateurs agricoles, les États-Unis et la Communauté économique européenne. C'est pourquoi le problème est tellement difficile. Cela dit, cette taxe leur pose, à eux aussi, un certain nombre de problèmes et c'est pourquoi il est difficile de prévoir quelle va être leur attitude sur l'ensemble de ces questions.

M. Althouse: Il ne semble pas y avoir eu de problème bien que l'ensemble de ces négociations aient tendu à une plus grande ouverture des marchés aux biens et services ainsi qu'aux productions intellectuelles. Il s'agit d'éliminer complètement les obstacles aux échanges et les divers pays ne semblent pas avoir hésité à imposer des mesures spéciales à l'égard de la propriété intellectuelle, c'est-à-dire, essentiellement, les brevets et les droits d'auteur. Tout le monde semble accepter la nécessité d'accorder aux nouvelles idées une protection de 20 ou de 30 ans, selon la date choisie comme commencement du délai.

Mais alors, pourquoi les divers pays ne manifestent-ils pas une même ouverture d'esprit à l'égard de cette idée nouvelle que constitue la gestion des approvisionnements et que nous sommes à peu près les seuls à avoir appliquée. Pourtant, l'idée semble bonne puisqu'elle permet d'écarter une des grandes menaces qui pèsent sur la production agricole, c'est-à-dire la surproduction et les excédents tout en assurant aux consommateurs un approvisionnement régulier, en protégeant aussi leurs intérêts sans pour cela fermer complètement les frontières à de modestes importations? Comment comprendre cette sorte de dualisme intellectuel en vigueur au GATT, dualisme qui autorise l'entrée de certaines nouvelles idées tout en restreignant l'application de certaines autres? Pensez-vous que nous devrions breveter le concept de gestion des approvisionnements?

Le président: Pensez-vous pouvoir breveter l'Office de commercialisation des oeufs?

M. Denis: Peut-être y réussiriez-vous à obtenir un brevet, mais il n'est pas certain qu'il y ait un risque sérieux de contrefaçon.

[*Text*]

The Chairman: Which do you patent, the egg or the chicken?

Mr. Denis: The question is that one country's protection is the other guy's barrier. As you know, this negotiation to agriculture is almost a balance every step of the way—a lot of hard decisions by all the participants. There is a sense on the part of those who certainly advocate this tariffication that once you have one exception, where do you stop? It's a tough issue to deal with. The strength of our case is that it is in the GATT and therefore we are not pursuing it as an issue. We're saying it's been part of the rules and we therefore need to clarify the rule. But that being said, we still have to convince the others that this is the way to go, because the option those guys have is just to say live with the status quo, and we know what that means for our own producers.

• 1100

Mr. MacLaren: Mr. Denis, it's a somewhat hypothetical question, but we've been dealing in hypothetical questions all morning so I might as well be consistent. If there were not an agreement between the European Community and the United States on agriculture, could you envisage a truncated Uraguay Round agreement?

Mr. Denis: No.

The Chairman: When you first came to us you said this round was going to be the big deal. Before agriculture became the problem that it is now, you once described the Uraguay Round as a very big deal. Is it still the case?

Mr. Denis: A big deal has a lot of punches to it, but a lot of hard decisions are needed to have a big deal.

The Chairman: But is this still the big deal you once described it as?

Mr. Denis: It's a matter of judgment. Quite clearly, when you look at all these issues, not only the big stakes, the reason it is so difficult in all the countries is because the only way to have a positive, fundamental reform is to have the big deal. But the big deal has to be consistent with an equitable deal.

The Chairman: Mr. Denis, we look forward to hopefully seeing you at the conclusion of a round, as opposed to briefing us on the status of a round.

[*Translation*]

Le président: Faut-il breveter l'oeuf ou la poule?

M. Denis: Le problème réside en ceci: chacun voit ses propres mesures comme des mesures de protection mais considère les mesures du voisin comme des entraves au commerce. Les actuelles négociations agricoles exigent, à chaque instant, le maintien d'un équilibre extrêmement délicat. Tous les pays sont appelés à prendre des décisions extrêmement pénibles. Les partisans de la tarification estiment qu'en permettant une seule exception, on risque d'ouvrir la porte à des demandes interminables. C'est dire qu'il s'agit d'un problème extrêmement difficile. Il est heureux que la mesure que nous défendons se trouve déjà dans le GATT. Nous soutenons que cette disposition fait depuis longtemps partie des règles applicables au commerce international et que nous demandons qu'elles soient clarifiées. Cela dit, il va tout de même nous falloir persuader les autres pays que c'est comme cela qu'il convient de procéder car ils peuvent toujours insister pour que l'on s'en tienne au statu quo, avec toutes les répercussions que cela aurait pour nos producteurs.

M. MacLaren: Monsieur Denis, ma question peut paraître assez hypothétique, mais la matinée a été consacrée à l'examen de diverses hypothèses et je n'aurai pas, comme cela, l'impression de m'écarter beaucoup de ce qui a été notre pratique normale. À supposer que la Communauté européenne et les États-Unis ne parviennent pas à s'entendre sur le dossier agricole, pensez-vous que l'on puisse tout de même aboutir, dans le cadre du Uraguay Round, à un accord partiel?

M. Denis: Non.

Le président: Avant que l'on bute, comme on le fait aujourd'hui, sur le dossier agricole, vous aviez dit lors d'une comparution antérieure devant le comité que le Uraguay Round était une très très grosse affaire. Est-ce encore vrai?

M. Denis: Vous savez, une grosse affaire comporte bien des aspects et pour la conclure il faut parfois faire des choix très difficiles.

Le président: Mais, ces négociations constituent-elles cette grosse affaire que vous aviez un jour évoquée?

M. Denis: Cela dépend un peu de votre point de vue. Vu l'ensemble des questions en cause, vu l'énorme importance des intérêts, il est clair que la seule manière d'introduire les réformes nécessaires c'est d'arriver à un accord global mais c'est également pour cela que cette «grosse affaire» se révèle tellement difficile à boucler par l'ensemble des pays. Il faut que cette grosse affaire soit également équitable pour tous les pays intéressés.

Le président: Monsieur Denis, nous espérons que la prochaine fois que vous comparaîtrez ici vous pourrez nous parler, non seulement du déroulement des négociations, mais de leur aboutissement.

[*Texte*]

Mr. Denis: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you for coming. I appreciate the fact that your day is difficult.

This committee will now adjourn.

[*Traduction*]

M. Denis: Merci, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie d'avoir comparu devant nous aujourd'hui. Je reconnais que votre tâche n'a pas toujours été facile compte tenu de votre programme très chargé.

La séance est levée.

MAIL ➤ POSTE
Lettermail / Poste-lettre
1782028
Ottawa

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 3

Wednesday, February 12, 1992

Chairman: Hon. John Bosley, M.P.

International Trade

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the North American Free Trade Agreement

APPEARING:

The Honourable Michael Wilson, Minister for International Trade

WITNESS:

(See back cover)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 3

Le mercredi 12 février 1992

Président: L'hon. John Bosley, député

Commerce extérieur

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

COMPARAÎT:

L'honorable Michael Wilson, ministre du Commerce extérieur

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESS

From the Department of External Affairs and International Trade:

Germain Denis, Assistant Deputy Minister Multilateral Trade Negotiations.

TÉMOIN

Du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur:

Germain Denis, sous-ministre adjoint, Négociations commerciales multilatérales.

Available from Canada Communication Group – Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada – Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 3

Wednesday, February 12, 1992

Chairman: Hon. John Bosley, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 3

Le mercredi 12 février 1992

Président: L'hon. John Bosley, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

APPEARING:

The Honourable Michael Wilson, Minister for International Trade

WITNESS:

(See back cover)

COMPARAÎT:

L'honorable Michael Wilson, ministre du Commerce extérieur

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

24564—1

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairman: Hon. John Bosley, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: L'hon. John Bosley, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, FEBRUARY 12, 1992
(4)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 3:35 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, John W. Bosley, presiding.

Members of the Sub-Committee present: David Barrett, John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Walter Van De Walle.

Acting Members present: Howard Crosby for Gabrielle Bertrand; Brian Tobin for Roy MacLaren.

Other Member present: Ricardo Lopez.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Jean-François Bence, Consultant.

Appearing: The Honourable Michael Wilson, Minister for International Trade.

Witness: From the Department of External Affairs and International Trade: John Weekes, Chief Negotiator, Office of the North American Free Trade Negotiations.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee commenced consideration of the North American Free Trade Agreement negotiations.

The Minister made a statement and, with John Weekes, answered questions.

David Barrett moved,—That the Department of Trade produce for this Sub-Committee all documents previously released relating to the FTA and the most recent copy of the draft treaty.

And debate arising thereon;

It was agreed,—That the Chairman convey the memo, prepared by the Sub-Committee research staff, on the procedure in the United States for releasing confidential documents relating to the free trade negotiations to Congressmen, to the Minister for International Trade in order to assist the Sub-Committee in viewing the draft treaty.

At 5:09 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 12 FÉVRIER 1992
(4)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 15 h 35, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de John W. Bosley (*président*).

Membres du Sous-comité présents: David Barrett, John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Walter Van De Walle.

Membres suppléants présents: Howard Crosby remplace Gabrielle Bertrand; Brian Tobin remplace Roy MacLaren.

Autre député présent: Ricardo Lopez.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Jean-François Bence, consultant.

Comparaît: L'honorable Michael Wilson, ministre du Commerce extérieur.

Témoin: Du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur: John Weekes, négociateur en chef, Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité entreprend d'examiner les négociations de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Le ministre fait une déclaration, puis lui-même et John Weekes répondent aux questions.

David Barrett propose,—Que le département du Commerce extérieur transmette au Sous-comité tous les documents déjà parus au sujet de l'Accord ainsi que la toute dernière ébauche du traité.

Sur quoi, un débat s'ensuit.

Il est convenu,—Que, pour faciliter les choses, le président remette au ministre du Commerce extérieur, le mémo rédigé par les attachés de recherche du Sous-comité portant sur la communication aux membres du Congrès des États-Unis, de documents confidentiels concernant les négociations du libre-échange.

À 17 h 09, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Wednesday, February 12, 1992

• 1537

The Chairman: The committee is called to order.

Mr. Barrett, on a point of order.

Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Mr. Chairman, I wrote a letter to you, dated February 7, 1992, delivered by hand, concerning a motion that I wanted to propose about the draft bracket treaty—

The Chairman: Yes.

Mr. Barrett: —and I would like to put that motion now to the committee, if I may.

The Chairman: You can't.

Mr. Barrett: Why is that?

The Chairman: Because your letter, as you quite properly indicated, was an intent to give notice to me of a motion you want to put, and I'm perfectly prepared to treat that as on the agenda of today's meeting. However, members were called to hear the minister at 3.30 p.m. When we're finished with the minister, we'll be happy to deal with your motion.

Mr. Barrett: Is that your ruling, Mr. Speaker?

The Chairman: It seems to me that's the business the meeting was called for.

Mr. Barrett: I challenge your ruling, Mr. Speaker.

The Chairman: We don't have such a provision.

Mr. Barrett: Well, Mr. Speaker—

The Chairman: We don't have such a provision.

Mr. Barrett: I'm sorry, Chairperson.

The Chairman: David, you know that.

Mr. Barrett: I don't understand how you can make that ruling when—

The Chairman: Because of the order in which the business is called. The steering committee ordered this to be a meeting with the minister, at your request, Mr. Barrett.

Mr. Barrett: Mr. Chairman—

The Chairman: That's what he's here for. That's what members were given notice of. Obviously you have the right, if you want, to have matters added to the agenda. That's perfectly fine. It will be added to the agenda.

Mr. Barrett: I think you're blocking the motion.

Mr. Tobin (Humber—St. Barbe—Baie Verte): On the point of order, Mr. Chairman, I believe that we all want to get on with the business of hearing from the minister—

The Chairman: It doesn't sound like it.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mercredi 12 février 1992

Le président: Je déclare la séance ouverte.

M. Barrett a évoqué le Règlement.

M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Monsieur le président je vous ai adressé en date du 7 février 1992 une lettre remise par porteur au sujet de la motion que j'avais l'intention de proposer relativement au projet de traité. . .

Le président: C'est exact.

M. Barrett: . . .et si vous me le permettez, je voudrais soumettre ma motion au comité.

Le président: Ce n'est pas possible.

M. Barrett: Pourquoi pas?

Le président: Car par votre lettre vous m'avisiez de votre intention de déposer une motion; or je comptais justement inscrire votre demande à l'ordre du jour de la réunion d'aujourd'hui. Cependant les membres du comité ont été convoqués à 15:30 pour entendre ce que le ministre aurait à leur dire. Lorsque celui-ci aura terminé, nous passerons à votre motion.

M. Barrett: C'est ce vous avez décidé, monsieur le président.

Le président: C'est en principe l'objet de la réunion.

M. Barrett: Je conteste votre décision, monsieur le président.

Le président: Ce n'est pas prévu par le Règlement des Comités.

M. Barrett: Dans ce cas, monsieur le président. . .

Le président: Ce n'est pas prévu.

M. Barrett: Je m'excuse, monsieur le président.

Le président: Vous le savez fort bien.

M. Barrett: Je ne comprends pas comment vous avez pu prendre pareille décision.

Le président: C'est à votre demande, monsieur Barrett, que le comité directeur a prévu que cette réunion serait consacrée au ministre avant tout.

M. Barrett: Monsieur le président. . .

Le président: Le ministre est donc venu, et les membres du comité en ont été avisés. Cependant vous avez bien entendu le droit de demander qu'un point soit ajouté à l'ordre du jour, et c'est ce qui sera fait.

M. Barrett: Vous essayez de bloquer ma motion.

M. Tobin (Humber—Sainte-Barbe—Baie Verte): Nous tenons tous, monsieur le président, à entendre ce que le ministre a à nous dire. . .

Le président: On ne dirait pas.

[*Texte*]

Mr. Tobin: —in particular, given the developments today. Let me, without editorial comment from the chair, make my brief intervention.

May I suggest to the chair that because all colleagues want to hear from the minister, and in particular want to hear a response to what's happened with the ruling from the U.S. Customs Service today, we allow Mr. Barrett to put the motion, a motion, by the way, that I have seconded on behalf of my party, that we allow it to be considered quickly, and I give a commitment—I am prepared to give it here and now, and I hope Mr. Barrett will do the same—that there not be long debate or speeches about it even though it's a votable motion, that we move it, consider it, and see what the result is, and not get into a long procedural battle so we can move on to the minister rather quickly and the chair—

The Chairman: The chair will entertain the motion as in order at the end of the item for which the meeting was called.

Mr. Tobin: I am sure the chair, in the interests of the smooth running of this committee and of giving members of the committee all the information they need to do their jobs, would want to support such a motion rather than make an arbitrary ruling, before having heard anybody, that you're not going to entertain the motion. That is not useful to the committee, useful to Parliament, or useful to the people of Canada.

Mr. Crosby (Halifax West): Mr. Chairman, I didn't understand that to be the ruling. We know the purport and intent of Mr. Barrett's motion. It has some merit. It can be considered. It's just not the appropriate time to consider it.

The Chairman: It will be dealt with at this meeting.

Mr. Crosby: He can table it and we'll consider it later. What's the problem?

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I must say as the author of the motion that I am deeply concerned that your decision may be influenced by the fact that there are not enough government members for a government majority to prevail. My motion might pass.

Mr. Crosby: *Au contraire.* I have no problem with the motion.

The Chairman: He may be surprised at that.

• 1540

Mr. Crosby: We can debate it and discuss it and try to reach consensus on the matter. That's not why we came here at 3.30 p.m. today. Now, if you want to do it in front of the TV cameras and so on and make a big issue of it, fine, go ahead, do what you can.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I move that the cameras be excluded while the debate—

The Chairman: However, now that you have raised that issue, I am now required to point out that the meeting has been called to order and therefore I must ask the cameras to leave.

Mr. Barrett: Now that the cameras are gone, let's get on with it.

[*Traduction*]

M. Tobin: Surtout si l'on tient compte des événements d'aujourd'hui. Je vous demanderai, monsieur le président, de bien vouloir ne pas m'interrompre et je serai bref.

Étant donné que nous tenons tous à entendre ce que le ministre a à nous dire, surtout à la lumière de la décision rendue aujourd'hui même par les douanes américaines, je propose qu'on permette à M. Barrett de déposer sa motion, que j'ai d'ailleurs appuyée au nom de mon parti, et je suis prête à m'engager, comme M. Barrett le fera sans doute également, à ne pas prolonger la discussion et à régler la question le plus rapidement possible, après quoi la parole serait au ministre.

Le président: Nous passerons à la motion lorsque nous en aurons terminé avec l'objet de la réunion.

M. Tobin: Je suis sûr que pour assurer le bon fonctionnement du comité et pour mettre à la disposition de ses membres la totalité des renseignements dont ils ont besoin, le président, plutôt que de rendre une décision arbitraire, acceptera d'examiner la motion. Une attitude contraire de la part du président ne serait conforme ni aux intérêts du Parlement ni à ceux du pays.

M. Crosby (Halifax–Ouest): Nous connaissons tous, monsieur le président, l'objet de la motion proposée par M. Barrett, motion qui présente d'ailleurs un certain intérêt. On pourra donc l'examiner, mais pas maintenant en début de réunion.

Le président: On en discutera au cours de cette réunion, mais après avoir entendu le ministre.

M. Crosby: M. Barrett peut déposer sa motion, et on l'examinera par la suite. Il me semble que c'est tout à fait évident.

M. Barrett: Je me demande, monsieur le président, si votre décision ne serait pas dûe à l'absence d'une majorité de députés gouvernementaux en ce moment, ce qui veut dire que ma motion risquerait d'être adoptée.

M. Crosby: Au contraire, je n'ai rien à redire à votre motion.

Le président: Cela doit l'étonner.

M. Crosby: On pourra en discuter et essayer de dégager un consensus. Mais ce n'est pas pour cela que nous sommes ici à 15h30. Évidemment, vous êtes libre de faire tout un spectacle devant les caméras de la télévision.

M. Barrett: Monsieur le président, je propose que les opérateurs de la télévision soient invités à quitter la salle pendant les discussions.

Le président: J'allais justement faire remarquer que la séance étant ouverte, il faut que les opérateurs de la télévision quittent la salle.

M. Barrett: Allons-y donc puisque les caméras ne sont plus là.

[*Text*]

The Chairman: You've got it. Now that Mr. Barrett has made his speech, we can get on with it.

An hon. member: Do we have a motion on it?

The Chairman: No. The motion will be put on the—

An hon. member: With consent.

The Chairman: As I indicated, the matter members have been advised of is the meeting with Ambassador Weekes and the minister.

I am perfectly happy to schedule the matter for the end of the meeting as another business item. That is perfectly in order, in my view. But it would be improper not to give members notice, it seems to me. Maybe I should have put it on the order paper and made it item 2 on the agenda and that would have been simpler for you, Mr. Barrett. But that is in fact what it would have been had we issued the order paper. It would have been motioned—

Mr. Barrett: Mr. Chairman, the CFL is looking for blocking backs like you.

The Chairman: Oh, Mr. Barrett.

Mr. Barrett: That's true.

The Chairman: Mr. Barrett.

Mr. Barrett: I could be your agent.

The Chairman: Are you suggesting that I would do anything other than what I think is a procedurally proper decision?

Mr. Barrett: They are looking for blocking backs like you in the CFL, Mr. Chairman.

The Chairman: I see. Well, maybe you should start coming to meetings instead of just using them to grandstand.

Mr. Barrett: I am here now, Mr. Chairman, trying to move a motion.

The Chairman: For the first time in six months.

Mr. Barrett: I'm trying to move a motion.

The Chairman: I welcome the minister and Ambassador Weekes to our committee.

As these are procedure questions, we will proceed in the first round. But first, the minister and the ambassador may have something to say. We will start with the Liberals and go to the NDP after the minister's opening comments. Welcome minister, welcome ambassador.

Hon. Michael Holcombe Wilson (Minister of Industry, Science and Technology and Minister for International Trade): Thank you very much, Mr. Chairman.

I am pleased to have an opportunity to report to this committee. It is quite timely, as I have just come back from meeting with Ambassador Hills and Secretary Serra, so I want to give you a fairly full report on where things stand on a number of the main areas of the negotiations.

I last reported to this committee on the NAFTA negotiations last October. I think it is timely that we have another review of this, since between then and now we have had a couple of ministerial meetings, plus a text has been prepared, and we've had a number of meetings of the negotiating committees.

[*Translation*]

Le président: C'est vrai, maintenant que M. Barrett a réussi à placer son petit discours, allons-y.

Une voix: Est-ce qu'on a une motion?

Le président: Non. La motion sera déposée plus tard.

Une voix: Avec le consentement.

Le président: Nous avons été convoqués pour entendre le ministre ainsi que l'ambassadeur Weekes.

Je me ferai cependant un plaisir d'inscrire cette motion à l'ordre du jour de la réunion, ce qui est parfaitement conforme au Règlement. Cependant, les membres du comité auraient dû en être avisés. J'aurais pu l'inscrire au Feuilleton en tant que point numéro 2 à l'ordre du jour, ce qui vous aurait simplifié la tâche, monsieur Barrett.

M. Barrett: Monsieur le président, votre comportement n'étonnera pas la FCT.

Le président: Vous exagérez, monsieur Barrett.

M. Barrett: Pas du tout.

Le président: Allons, allons, monsieur Barrett.

M. Barrett: Je pourrais être votre agent.

Le président: Vous n'allez quand même pas insinuer que mes décisions ne sont pas conformes au Règlement.

M. Barrett: La FCT cherche justement des types comme vous, monsieur le président.

Le président: Vous feriez mieux d'être un peu plus assidu aux réunions du comité plutôt que d'en profiter pour faire du cinéma.

M. Barrett: J'essaie simplement de déposer une motion, monsieur le président.

Le président: C'est la première fois en six mois qu'on vous voit ici.

M. Barrett: Je voudrais déposer une motion.

Le président: Je souhaite maintenant la bienvenue au ministre et à l'ambassadeur Weekes.

Je donnerai d'abord la parole à nos témoins, et après la déclaration liminaire du ministre, les libéraux ouvriront le débat, suivis par les NPD.

L'honorable Michael Holcombe Wilson (ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, et ministre du Commerce extérieur): Merci, monsieur le président.

Je suis heureux de comparaître devant le comité aujourd'hui, d'autant que je reviens d'une réunion avec Mme Hills et M. Serra. J'ai donc l'intention de faire le point sur l'état actuel des négociations.

Mon dernier bilan sur les négociations de l'ALENA remontent au mois d'octobre. Le moment est donc venu de faire à nouveau le point, puisque des réunions ministérielles ont eu lieu entre-temps, un texte a été rédigé et les comités de négociation se sont réunis à plusieurs reprises.

[*Texte*]

Before I report on the recent meetings, it is worth recalling that almost exactly a year ago the Prime Minister joined with Presidents Bush and Salinas in calling for a North American free trade agreement with the broadest possible coverage of goods, services, investment and related matters. The NAFTA negotiations provide a remarkable opportunity to improve our access into the Mexican market.

I opened the trade fair at the end of last month in Monterrey, which was the largest single Canadian focus trade fair ever, and certainly the largest in Latin America. Two hundred and seven Canadian companies were there, and already business has been generated by that meeting. I think the enthusiastic response from Mexican businesses, coupled with this clear commitment by the Canadian companies towards that market, indicate that there are some real opportunities here for Canadian companies.

Le Canada a participé pleinement et activement à ces négociations dès le début, non seulement pour obtenir le libre accès du marché mexicain, mais aussi pour permettre à ses exportateurs et investisseurs de lutter à armes égales dans l'ensemble du marché nord-américain.

In other words, pursuing a North American free trade agreement is necessary to safeguard and extend the trade benefits we obtained in the free trade agreement with the United States.

We realized that not participating fully ran the risk of special U.S.-Mexico deals at the expense of Canadian interests. While neither the United States nor Mexico can change the FTA, they could reach bilateral agreements, say, in autos, which would undermine Canadian terms of trade.

Making sure that Canadians can compete on an equal footing throughout North America does not, however, mean that the FTA is at risk. To the contrary, the main focus of NAFTA discussions has been about Mexico and about how to enlarge the free trade area already created by Canada and the United States to include Mexico. In broad terms, Mexico will need to provide treatment for U.S. and Canadian exports roughly equivalent to the FTA. In return, Canada and the United States will grant Mexico FTA type access to our markets. Accordingly, the NAFTA is largely about replicating the FTA in trilateral terms.

There has been some confusion about the FTA and about whether it will be reopened. There should be no confusion and no doubt in anybody's mind. As I said in my testimony in October and a number of times since then, the FTA is not up for renegotiation. The FTA will remain in place and will continue to guarantee free access to the U.S. market regardless of the NAFTA. The FTA can only be amended if agreed to by both Canada and the United States.

[*Traduction*]

Avant de vous parler des toutes dernières réunions, je vous rappelle qu'il y a pratiquement un an jour pour jour, le premier ministre s'était joint aux présidents Bush et Salinas pour prôner la conclusion d'un accord nord-américain de libre-échange couvrant les biens et les services, les investissements et les questions connexes. Les négociations de l'ALENA devraient en principe ouvrir plus largement au Canada l'accès du marché mexicain.

J'ai inauguré à la fin du mois dernier la foire commerciale de Monterrey, ou notre participation était la plus importante de toutes les foires de l'Amérique latine. Deux cent sept firmes canadiennes y ont participé, et un certain nombre d'affaires ont déjà été conclues. La réaction enthousiaste des hommes d'affaires mexicains ainsi que le très vif intérêt marqué par les firmes canadiennes est un bon signe pour nos entreprises.

Canada participated fully and actively in these negotiations from the very start not just to gain free access to the Mexican market but also to provide an equal playing field for Canadian exporters and investors on the whole of the North American market.

Ainsi, la conclusion d'un accord nord-américain de libre-échange est indispensable pour maintenir et étendre les avantages commerciaux que nous avons obtenus grâce à l'Accord de libre-échange avec les États-Unis.

Si nous avions décidé de ne pas participer aux négociations de l'ALENA, des accords bilatéraux entre les États-Unis et le Mexique auraient été conclus à nos dépens. En effet, si l'Accord de libre-échange ne peut être modifié ni par les États-Unis ni par le Mexique, ces deux pays pourraient néanmoins conclure des accords bilatéraux en ce qui concerne, entre autres, l'industrie automobile, et ce aux détriments du Canada.

Je tiens toutefois à faire remarquer que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis n'est nullement menacé par nos efforts visant à assurer à nos entreprises l'accès à l'ensemble du marché nord-américain sur un pied d'égalité. Au contraire, les négociations de l'ALENA portent essentiellement sur la façon d'étendre au Mexique les dispositions de l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis. Il faudra donc que le Mexique réserve aux exportations américaines et canadiennes un traitement plus ou moins équivalent à ce qui est prévu dans l'ALE. En échange, le Canada et les États-Unis accorderont au Mexique le traitement prévu à l'ALE. Donc, l'ALENA est en quelque sorte un accord de libre-échange à trois.

Je tiens à préciser qu'il n'est pas question de revenir sur les dispositions de l'Accord de libre-échange. Ainsi que je l'ai dit au mois d'octobre dernier et à plusieurs reprises depuis lors, il n'est pas question de renégocier l'ALE. Cet accord, qui reste inchangé, continuera à nous assurer le libre accès au marché américain, quelle que soit l'issue des négociations de l'ALENA. Toute modification de l'ALE exige l'accord préalable du canada et des États-Unis.

[*Text*]

• 1545

If anybody on this committee has any recommendtions as to how we can improve the FTA, certainly I would welcome those and would see whether we can make changes to carry out those improvements.

Toutefois, lorsqu'il nous est possible de renforcer la discipline de l'ALE et d'apporter des améliorations continues de par nos trois années d'expérience, nous devons nous montrer prêts à le faire.

Les négociations de l'ALENA peuvent nous permettre de modestes gains. Nous ne devons pas reculer devant la possibilité d'obtenir de nouveaux avantages face aux États-Unis, que ce soit pour les achats publics ou les services financiers, ou qu'il s'agisse de faire en sorte que les Américains se montrent plus objectifs aux postes frontaliers.

Permit me, Mr. Chairman, to provide a brief review of where we stand in the negotiations. I want to go through the areas one by one because of the interest members have stated in the status of the negotiation.

First, on trade in goods, the normal things we look at traditionally in free trade agreements—there is agreement that at the end of a transitional period, all duties will be eliminated. Our tariff negotiations are currently engaged in line-by-line analysis of the appropriate phase-out period for each product. This would mean we gain maximum access to Mexico in goods of export interest to us, while preserving an adequate transition period for those industries that will require time to adjust to the new competition.

L'industrie canadienne sera en outre protégée par un méchanisme de sauvegarde. Pendant la période de transition, le gouvernement pourra agir d'urgence pour freiner l'arrivée d'importations préjudiciables en réinstituant, à titre temporaire, le plein droit de douane.

Un autre groupe examine la question des barrières non tarifaires, où l'objectif clé est d'obtenir des Mexicains qu'ils libéralisent leurs exigences en matière de licences d'importation.

Negotiators are seeking to develop an effective rule of origin. This rule would determine which products would benefit from the treatment of the NAFTA. We seek to ensure the rules will be clear and straightforward so business people can plan their production with confidence. There is general agreement that rules based on changes in the tariff classification of a product best meet this test in most circumstances.

The service sector now represents the largest component of economic activity for all three countries. In my view, this is an area where important future export gains can be made. Discussions are now focusing on removing barriers to cross-border trade and services. As in the free trade agreement with the United States, the NAFTA should include such general principles as national treatment and non-discrimination to enhance our ability to provide services into the Mexican market.

Priority services include financial services and insurance, land transportation, which was not included in the FTA, telecommunications and professional services, all areas where Canada has world-class firms and where we do enjoy a competitive advantage.

[*Translation*]

Si vous avez des suggestions à me soumettre en vue d'améliorer l'ALE, je vais voir ce qu'il y a moyen de faire.

However we should be willing to improve and strengthen the FTA on the basis of our three years' experience.

The NAFTA negotiations could yield some modest gains for us. We must do everything possible in order to gain new advantages from the United States, be it in public procurements or financial services or in getting Americans to be more objective at border crossings.

Je voudrais maintenant, monsieur le président, faire le point de l'état d'avancement des négociations. Étant donné l'importance de la question, j'aborderai chaque chapitre séparément.

Tout d'abord, comme dans tout accord de libre-échange, on est convenu qu'à l'issue d'une période de transition, les droits de douane seront supprimés en totalité sur les marchandises. Les négociations portent actuellement sur une analyse détaillée de la période de transition pour chaque produit. Nous obtiendrions ainsi le meilleur accès possible pour nos exportations tout en nous assurant une période de transition suffisante pour les secteurs qui devront s'adapter à la nouvelle conjoncture.

Furthermore Canadian industries will be protected by a number of safeguards. During the transition period, the government will be able to take emergency measures to limit the flow of harmful imported goods by reinstating the Datwin plan on a temporary basis.

Another group is studying non-tariff barriers, the aim being to get Mexicans to liberalize their import licences.

Les négociateurs cherchent à mettre au point des règles d'origine efficace, car c'est en fonction de ces règles que tel ou tel produit pourrait bénéficier du traitement prévu par l'ALENA. Il faut que ces règles soient claires et simples pour permettre aux entreprises de bien planifier leur production. Tout le monde convient que dans la plupart des cas, ces règles doivent être fondées sur les modifications apportées à la classification douanière.

Les services représentent le plus important secteur économique dans nos trois pays, et c'est dans ce secteur que nos exportations pourraient enregistrer les plus fortes augmentations. Les discussions portent sur la suppression des obstacles au commerce des services. Tout comme dans l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, l'ALENA devrait reprendre les principes du traitement national et de la non-discrimination afin que nous puissions fournir davantage de services au Mexique.

Il s'agit avant tout des services financiers et de l'assurance, du transport routier, qui ne figure pas dans l'ALE, des télécommunications et des services professionnels, domaines dans lesquels le Canada possède des entreprisese de niveau international et bénéficiant donc d'un avantage compétitif.

[*Texte*]

On investment, discussion has focused on how to ensure Mexico liberalizes its regime and undertakes a level of obligation similar to that agreed to by Canada and the United States in the FTA.

Quant à l'agriculture, je suis convaincu que nous ouvrirons de nouveaux débouchés sur le marché mexicain, en particulier pour les producteurs canadiens de céréales, d'oléagineux et de bétail. Fait important, grâce à notre participation à l'ALENA, les producteurs canadiens seront sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, I have a point of order, just a procedural question, but I think an important one. I wonder if the minister could indicate how long an opening statement, given his own time constraints and given how valuable we regard our opportunity to spend time with him and to ask him some questions, this is going to be and whether there will be time at the end for questions—

• 1550

The Chairman: I doubt it.

Mr. Tobin: —about the negotiations, about matters that have evolved today. Frankly, I'm worried about the minister inadvertently "ragging the puff" and running out the clock.

I say inadvertently. Of course you'd want to be here with us; I know you would.

Mr. Wilson: I was asked two or three times in the House of Commons this week to give members a full review on where things stood in the negotiations.

Mr. Tobin: My concern is that you might be tempted to give us a full review.

Mr. Wilson: I'm giving you a full review, and the longer it takes, the longer it'll be before I get finished. I'm about half-way there.

Mr. Barrett: On the same point of order, I wouldn't want the minister to leave the impression this is the same kind of full review the United States Congress got, or the senators got in Mexico. This is a selected review; and frankly, I'd like to see the whole document, not just a selected review. This should not pass as some kind of review similar to the ones the United States Congress or the Mexican Senate got.

Mr. Tobin: Why don't you just summarize, Mike?

The Chairman: Order, please. It's not going to get done any more quickly if you interrupt the minister.

Mr. Barrett: It's selective. We'd like to get to questions, since this is selective.

Mr. Wilson: Government procurement remains a priority for Canada. Again, the focus is largely on Mexico, which is not a member of the GATT government procurement code. Canada and the United States are. Negotiators are seeking to ensure government purchasing there is conducted in a manner consistent with the principles of non-discrimination and transparency that will provide Canadian firms with a fair shot at some $11 billion of Mexico government contracts.

[*Traduction*]

Pour ce qui est des investissements, il s'agit d'obtenir du Mexique qu'il libéralise ses dispositions conformément à ce qui a été conclu entre le Canada et les États-Unis dans l'ALE.

As far as agriculture is concerned, I have no doubt that we will find new outlets on the Mexican market, especially for Canadian wheat, oilseeds and cattle. Through our participation in NAFTA, Canadian producers will be on an equal footing with their American counterparts.

M. Tobin: Monsieur le président, je voudrais savoir pendant combien de temps encore le ministre a l'intention de parler vu qu'il dispose de peu de temps et qu'il est essentiel pour nous de pouvoir ensuite lui poser des questions. Je me demande s'il restera du temps pour cela.

Le président: J'en doute.

M. Tobin: Nous tenons à lui poser des questions sur l'état d'avancement des négociations. Or je crains que s'il étire les choses, il ne nous reste plus le temps pour le faire.

Ce ne serait, bien entendu, pas de propos délibéré, car je sais que le ministre tient à pouvoir discuter avec nous.

M. Wilson: On m'a demandé à deux ou trois reprises à la Chambre cette semaine de faire le point sur l'état d'avancement des négociations.

M. Tobin: Mais je crains que vous ne nous donniez trop de détails.

M. Wilson: C'est vous qui retardez tout, en m'interrompant. Il ne me reste plus qu'environ la moitié de mon texte.

M. Barrett: Il ne faudrait surtout pas croire que le ministre est en train de nous donner un bilan aussi détaillé de la situation que celui obtenu par les membres du Congrès américain ou du Sénat mexicain. Le ministre nous soumet un bilan abrégé, alors que, moi, je tiens à avoir le bilan total. Nous sommes loin d'obtenir un bilan aussi détaillé que ceux obtenus par le Congrès américain ou le Sénat mexicain.

M. Tobin: Vous pouviez nous présenter un résumé.

Le président: Silence. Vous ne faites que retarder les choses en interrompant le ministre.

M. Barrett: Puisque le ministre a décidé de nous soumettre un bilan partiel, nous aimerions en arriver aux questions.

M. Wilson: Les marchés publics sont de la plus grande importance pour le Canada. Or le Mexique n'a pas adhéré aux conditions du GATT en ce qui concerne les marchés publics, contrairement au Canada et aux États-Unis. Nos négociateurs cherchent donc à obtenir que les marchés publics au Mexique soient transparents et non discriminatoires afin de permettre aux entreprises canadiennes de soumissionner sur un pied d'égalité pour les quelque 11 milliards de dollars de marchés publics attribués par l'État mexicain.

[*Text*]

On dispute settlement, all three countries agree on the importance of timely and effective procedures for the avoidance and settlement of disputes and for ensuring proper political oversight of our trading relationship on an ongoing basis.

One of the most important areas of the negotiations for all three countries deals with trade in automobiles. This sector is vital for each participant. It accounts for very significant trilateral trade flows. For example, Canada imported $1.4 billion worth of automotive goods from Mexico in 1990, almost all of it under the Auto Pact. We seek barrier-free access to the heavily protected Mexican market and greater clarity and security in the application of the rules of origin under the FTA. I stress the important role played by the Auto Pact in the development of the Canadian automobile industry and our determination to maintain it in the NAFTA unless it can be replaced by something better.

Dans le secteur des textiles, nous nous efforçons de faire en sorte que l'on tienne compte des intérêts canadiens, tandis que les États-Unis et le Mexique cherchent à s'entendre sur les conditions auxquelles pourraient être levées les restrictions quantitatives imposées par les Américains en ce qui concerne les importations en provenance du Mexique.

Energy: Negotiations have focused on pervasive Mexican restrictions covering the exploration and exploitation, processing, purchasing, and pricing practices of the Mexican state-owned oil and electricity companies. While Canada and the United States respect the restraints imposed by the Mexican constitution, we believe there are gains to be made for Canadian entrepreneurs in this sector.

The area of standards or so-called "technical" barriers to trade has figured prominantly in negotiations. As in the GATT negotiations, we are seeking to strike a balance here. On the one hand, technical standards must not be allowed to become a disguised barrier to trade. We've had too much experience with harassment of our meat exporters at the Montana border and with harassment of our swine exports at the Mexican border to leave this area undisciplined. On the other hand, Canadian standards, when founded on a sound scientific basis, cannot be compromised. We'll ensure there'll be no lowering of Canadian standards in a NAFTA context. Discussions are well advanced in this area, based largely on progress already made in the MTN.

The NAFTA will not compromise Canada's ability to maintain its environmental standards. In parallel discussions, Canada and the United States are co-operating with Mexico in the development and enforcement of environmental standards, the adoption of good manufacturing practices, and good laboratory practices. We remain committed to pursuing this environmental co-operation. At home, the Minister of the Environment has assured the House that an appropriate environmental assessment will be undertaken, and work on it is well under way. Since entering the negotiations, we've reconstituted our trade advisory committees with the private sector to include a number of environmental representatives.

[*Translation*]

En ce qui concerne le règlement des différends, nos trois pays ont convenu de l'importance de se mettre d'accord sur des modalités pour éviter les différends, et éventuellement les régler, et aussi pour assurer que nos relations commerciales soient périodiquement revues à l'échelon politique.

L'industrie automobile revêt une importance capitale pour les trois pays, le commerce de ce secteur représentant une part importante des échanges trilatéraux. Ainsi en 1990, le Canada a importé pour 1 milliard 400 millions de dollars d'automobiles du Mexique presque entièrement dans le cadre du Pacte automobile. Nous voulons obtenir le libre accès aux marchés mexicains, jusqu'à présent extrêmement protégés, ainsi que plus de clarté et de sûreté dans l'application des règles d'origine prévues dans l'ALE. J'ai insisté sur le rôle important du Pacte automobile dans l'évolution de notre industrie automobile et sur notre volonté de maintenir ce pacte dans le cadre de l'ALE, à moins qu'on ne puisse le remplacer par quelque chose de mieux.

We're trying to make sure that Canadian interests are taken into account in the textiles industry while the U.S. and Mexico are trying to reach an agreement on lifting quantitative restrictions on Mexican textiles imported into the United States.

En ce qui concerne l'énergie, les négociations portent essentiellement sur les restrictions mexicaines omniprésentes pour tout ce qui touche à la prospection et à l'exploitation, au traitement, à l'achat et aux modalités de fixation des prix des compagnies mexicaines d'électricité et de pétrole détenues par l'État. Même si le Canada et les États-Unis doivent respecter les contraintes prévues par la Constitution mexicaine, nos entreprises devraient pouvoir se tailler une part plus importante dans ce secteur.

Les normes ou obstacles techniques au commerce occupent également une place importante dans ces négociations. Tout comme dans les négociations du GATT, il s'agit de réaliser un équilibre. En effet les normes techniques ne doivent pas devenir des obstacles commerciaux déguisés. Les difficultés auxquelles sont confrontées nos exportateurs de viande bovine, à la frontière du Montana, et de porc, à la frontière du Mexique, sont trop bien connues pour que nous ne fassions pas un sérieux effort dans ce domaine. En revanche il n'est pas question de céder sur les normes canadiennes scientifiquement bien étayées. Ainsi nous veillons à ce que l'ALENA ne sape pas les normes canadiennes. Les discussions dans ce domaine vont bon train grâce notamment aux progrès réalisés au cours des négociations commerciales multilatérales.

Par ailleurs l'ALENA ne devrait pas affaiblir les normes environnementales du Canada. Lors de discussions parallèles, le Canada et les États-Unis coopèrent avec le Mexique en vue de l'élaboration et de l'application de normes environnementales, de normes de fabrication et de normes de laboratoire. Nous allons poursuivre cette coopération dans le domaine de l'environnement. Le ministre de l'Environnement a d'ailleurs expliqué à la Chambre qu'une étude d'impact environnemental serait entreprise, travail qui est déjà en cours. D'ailleurs les comités consultatifs avec le secteur privé fonctionnent à nouveau et ils comprennent maintenant un certain nombre d'écologistes.

[*Texte*]

• 1555

Le Mexique a considérablement renforcé, depuis 1988, ses lois et règlements concernant l'environnement et applique maintenant des normes et des peines pour contravention comparables aux nôtres. Le Mexique a fait savoir aux pollueurs que son territoire ne servira pas de refuge aux entreprises qui cherchent à esquiver leurs obligations face à l'environnement.

Quoi qu'il en soit, et comme l'indique l'étude de Michael Porter, les entreprises qui utilisent des procédés propices à l'environnement ajoutent à leur avantage compétitif. En conséquence, les entreprises ne pourront pas espérer gagner des points au chapitre de la concurrence en se réinstallant chez nos voisins du Sud.

Quant aux inquiétudes que suscitent les normes de travail et le taux des salaires au Mexique, je ne peux que reprendre à mon compte ce qu'a dit le premier ministre l'an dernier. Pour améliorer le sort de travailleurs et le niveau de vie au Mexique, il faut recourir au commerce et non pas à l'aide. L'ALENA permettra de créer des emplois au Mexique comme au Canada et il contribuera de façon positive à la hausse des revenus.

Mexico has labour and workplace standards that are among the highest in the world. Mexico recognizes it must do much more to enforce these standards. Canada is currently pursuing parallel discussions with Mexico in a bilateral accord, to provide technical assistance and support that will assist Mexico to enforce its labour and occupational safety standards.

We cannot lose sight of the fact that fully one-third of the Canadian economy depends on exports. We must continue to pursue increased access to foreign markets and to guarantee our access to those markets so that we may continue to generate wealth at home.

I was going to make some comments, Mr. Chairman, on timing, but I will forgo those because of Mr. Barrett's concerns about timing.

Mr. Crosby: Don't be concerned.

Mr. Wilson: Let me comment on his particular concern with regard to texts. At our meeting last October in Zacatecas, Minister Serra and Secretary Hills and I decided that the preparation of draft texts and their consolidation into a single bracketed document would bring needed precision and focus to the negotiations.

In the course of December drafts were exchanged in several areas, and during January these were transformed into a consolidated text. But the text is simply a vehicle for discussing the negotiating issues I have outlined for you today. It remains a working document.

Au cours des prochains mois, je poursuivrai mes consultations avec le secteur privé dans le cadre du Comité consultatif du commerce international et des groupes de consultation sectoriels, ainsi qu'avec mes homologues des provinces, au cours de nos rencontres périodiques. Ces apports me sont particulièrement précieux pour décider de la meilleure approche à prendre pour le Canada.

[*Traduction*]

Since 1988, Mexico has strengthened its laws and regulations on the environment and is now implementing standards and penalties similar to our own. Mexico has made it clear that its territory will no longer be a haven for businesses which refuse to comply with environmental regulations.

Besides the study done by Michael Porter shows that environmentally friendly companies have a competitive edge. Therefore companies cannot hope to boost their competitiveness just by relocating in Mexico.

As for the concerns raised by labour standards and rates of pay in Mexico, I can only repeat what the Prime Minister said last year. In order to raise standards of living in Mexico, the best way is to trade with that country and not to provide aid. NAFTA will make it possible to create new jobs both in Mexico and in Canada and will increase people's incomes.

Les normes de travail du Mexique sont parmi les plus sévères du monde. Mais le Mexique se rend compte qu'il reste encore beaucoup à faire en ce qui concerne leur application. Nous poursuivons actuellement des négociations bilatérales avec le Mexique en vue de lui fournir une assistance technique afin que les normes du travail et de la sécurité au travail soient mieux appliquées au Mexique.

Il est essentiel de toujours garder présent à l'esprit le fait qu'un tiers de notre économie dépend de nos exportations. Nous devons donc essayer par tous les moyens d'étendre nos débouchés sur les marchés étrangers et d'obtenir un accès garanti sur ces marchés, garants de la croissance de notre richesse nationale.

J'allais encore ajouter quelques mots, mais je vais m'abstenir, M. Barrett craignant de manquer de temps.

M. Crosby: Ne vous inquiétez surtout pas.

M. Wilson: En ce qui concerne les textes, lors de notre dernière réunion à Zacatecas, M. Serra, Mme Hills et moi-même avons convenu que la rédaction des projets de texte et leur refonte en un seul document faciliterait les négociations.

Des projets de texte sur différents sujets ont été échangés en décembre et en janvier ils ont été réunis dans un seul texte remanié. Mais il s'agit essentiellement d'un document de travail pour les négociations portant sur les questions que je viens d'évoquer.

During the forthcoming months, I shall pursue my consultations with the private sector within the framework of the Consultative Committee on International Trade and with sectorial groups as well as with my provincial counterparts. These consultations serve as guidelines in determining Canada's approach.

[*Text*]

There has been some discussion about the means by which this committee can be briefed, and I would like to reaffirm my commitment to close consultation with this committee as the negotiations continue. I consider it important for the committee to be informed on developments and value your advice to the government.

On the other hand, we are engaged in a negotiation and it would be damaging to the interests of Canadians to reveal too much of our thinking publicly. But as I said in the House the other day, I am prepared to consider providing the members of the committee, on a confidential basis, with detailed briefings on the Canadian approach to these negotiations and on the state of play of the negotiations. I would like to meet, Mr. Chairman, with you and the members of the steering group to discuss arrangements whereby these briefings could take place. Let me underscore again the need for confidentiality on any briefings such as this to ensure Canada's position at the negotiating table is not compromised.

I welcome your questions.

The Chairman: Thank you. Mr. Tobin.

• 1600

Mr. Tobin: Mr. Chairman, the minister says that on the one hand it's important that Canadians have some notion of the government's thinking as they approach these negotiations, but that confidential matters that are part of the negotiating tack of the government not be given away in the process. Canadians today, Mr. Minister, would like to have the benefit of your thinking with respect to the preliminary Customs Service ruling today against Canadian-built Honda Civics, because Canadians are looking at the Minister for International Trade and they're saying, in large part, that this is the minister who, at the 10th or 11th hour, entered into the free trade talks with the United States; this is the minister who gave us free trade with the United States and who is now asking us, based on that record, to accept his performance in negotiating with both the U.S. and Mexico.

You gave us the Canada—U.S. free trade deal on the basis that it would get rid of unnecessary harassment, provide benefits for Canada, and provide an opportunity for foreign investment in Canada that could access the U.S. market, and yet today, Mr. Minister, as I'm sure you're aware, the U.S. Customs Service has said that a Honda Civic built in Alliston, Ontario, a vehicle that Revenue Canada says has 66% Canadian content—that's the Revenue Canada ruling—does not meet, as required, the 50% North American content rule and has levied a 2.5% tariff on each car made in Canada by Canadian workers, and for that matter, by American workers for some of the parts, that goes into the U.S. market.

We would like the benefit of your thinking. How are you responding to that? What are you going to be saying to your counterpart in the United States? Can it be business as usual with the United States, and negotiations as usual, when this kind of clear, unequivocal form of harassment continues from our so-called friends south of the border?

[*Translation*]

On a discuté de la façon dont le comité doit être tenu au courant de l'état d'avancement des négociations; je tiens à réitérer ma ferme intention de consulter le comité tout au long des négociations. Je considère en effet qu'il est essentiel que le comité soit tenu au courant et je tiens toujours le plus grand compte de vos conseils.

En revanche, nous n'avons rien à gagner à divulguer nos positions à l'avance. Mais ainsi que je l'ai dit à la Chambre l'autre jour, je suis tout à fait disposé à soumettre aux membres du comité à titre confidentiel les renseignements détaillés relatifs à la position du Canada et à l'état d'avancement des négociations. Nous pourrions donc, monsieur le président, nous réunir avec les membres du comité directeur pour mettre au point les détails de ces séances d'information. J'insiste sur la nécessité de veiller au secret de ces renseignements afin de ne pas nuire à notre position à la table de négociations.

Je me ferai maintenant un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: La parole est à M. Tobin.

M. Tobin: Monsieur le président, le ministre vient de nous expliquer que les Canadiens doivent pouvoir se faire une idée de la position adoptée par le gouvernement dans ces négociations tout en insistant sur la nécessité de ne pas divulguer à l'avance notre position. Or nous voudrions savoir, monsieur le ministre, ce que vous pensez de la décision rendue aujourd'hui même par les douanes américaines en ce qui concerne les voitures Honda Civic fabriquées au Canada. Il est d'autant plus important de connaître l'avis du ministre à ce sujet puisque celui qui, dans ses dernières étapes, a négocié l'Accord de libre-échange avec les États-Unis est maintenant en train de négocier l'Accord de libre-échange entre les États-Unis, le Mexique et le Canada.

Vous avez justifié l'Accord de libre-échange avec les États-Unis en nous assurant qu'il permettrait notamment de supprimer certaines tracasseries administratives, qu'il nous offrirait toutes sortes d'avantages, et notamment qu'il permettrait aux investisseurs étrangers au Canada de trouver des débouchés aux États-Unis. Vous savez certainement que la douane américaine a décrété que les voitures Honda Civic fabriquées à Alliston dans l'Ontario, voitures qui selon Revenu Canada ont 66 p. 100 de contenu canadien, ne sont pas conformes à la règle des 50 p. 100 de contenu nord-américain, et ont décidé d'imposer un droit de douane de 2,5 p. 100 sur ces voitures exportées aux États-Unis, alors qu'elles ont été construites par des ouvriers canadiens et en partie par des ouvriers américains.

Nous voudrions donc savoir ce que vous pensez de cette décision. Que comptez-vous dire à ce sujet à votre homologue américain? Avez-vous l'intention de poursuivre les négociations comme si rien n'était arrivé, alors que ceux qu'il est convenu d'appeler nos amis du sud sont manifestement coupables de tracasseries.

[*Texte*]

Mr. Wilson: Mr. Chairman, I spoke with Ambassador Hills on this as recently as Monday. I expressed to her my deep concern about this outcome and about the way the audit has been conducted. I indicated to her our intent to follow this matter very closely to find out precisely what the facts are about the reasons for differences between the calculations and indicated to her that I felt it was extremely important that she, as the U.S. trade representative, consult closely with her counterparts in Treasury, which is where U.S. Customs is located, also to find out what the facts are. Once we have ascertained what the facts are and verified some of the allegations that have been made about the conduct of this audit, I propose to meet with her again to see where we take it from here.

I say to Mr. Tobin that this matter is an unpleasant one, but we have had this sort of experience in the past. One thing we have under the free trade agreement that we did not have before is the access to dispute-settlement mechanisms, such as chapters 18 and 19, as well as the U.S.-Canada Trade Commission, which meets on a periodic basis. So we have a basis for settling these disputes that we never had before the free trade agreement.

Mr. Tobin: I appreciate what the minister is trying to say. The minister says that he wants to ascertain what the facts are, but the facts are that there has been a ruling. The facts are that a tariff of 2.5% has been levied against a car assembled in Canada with 66% Canadian content in parts, by Canadian workers, by a foreign company that invested in this country supposedly to take advantage of a free trade deal. The fact is that this ruling has made a mockery of the stated purpose, intent, and spirit of the free trade deal.

• 1605

Mr. Minister, I think Canadians feel your response today trivializes a very significant ruling. What Canadians see politically is that George Bush goes to Japan, stomps his feet, comes back home, and puts the boots to Canada. It's not Japan or Japanese workers who have been affected by this sabre-rattling; it's Canadians and Canadian workers. I think they want their government and you, Mr. Minister, because you're spearheading the Canadian position, to indicate to the United States that it's not a trivial matter, that you're not, in the course of other events, going to look for the facts, that you recognize an assault and abuse when you see one, and we're not going to stand for it. That's what Canadians want to know, Minister: that they can count on you to say to the Americans this is unacceptable; this is a provocation that makes business as usual very difficult, if not impossible.

Mr. Wilson: Let me make two points. One is that the question is not whether or not it was made in Canada.

Mr. Tobin: No, it's North American content.

[*Traduction*]

M. Wilson: Monsieur le président, j'en ai justement parlé à Mme Hills pas plus tard que lundi. Je lui ai expliqué que c'était pour nous une question extrêmement préoccupante. Je lui ai dit en outre que nous chercherons à faire toute la lumière sur les modes de calcul qui ont abouti à des résultats si différents. J'ai également insisté auprès d'elle pour qu'elle soulève la question avec le secrétaire au Trésor, chargé des douanes américaines. Lorsque j'aurai tous les éléments en main et que j'aurai vérifié la façon dont les douanes américaines ont effectué leurs calculs, j'ai l'intention d'en discuter à nouveau avec Mme Hills.

Il s'agit bien entendu d'un incident désagréable, mais ce n'est pas la première fois que cela arrive. Contrairement à ce qui se passait autrefois, nous avons maintenant, grâce à l'Accord de libre-échange, des procédures destinées à régler les règlements, notamment les chapitres 18 et 19 de l'accord ainsi que la commission commerciale entre le Canada et les États-Unis, qui se réunit périodiquement. Donc contrairement à ce qui se passait avant la conclusion de l'Accord de libre-échange, il existe maintenant une procédure bien établie pour le règlement de ce genre de différend.

M. Tobin: Le ministre nous explique qu'il va chercher à se renseigner. Or les faits sont clairs: Les douanes américaines ont décidé d'imposer un droit de douane de 2,5 p. 100 sur des voitures considérées par Revenu Canada comme ayant un contenu canadien de 66 p. 100 et montées au Canada par des ouvriers canadiens travaillant pour une entreprise étrangère, qui a investi chez nous justement pour bénéficier de l'Accord de libre-échange. Cette décision bafoue le but recherché par l'Accord de libre-échange et l'esprit dans lequel a été conclu.

Monsieur le ministre, à mon avis les Canadiens considèrent que votre réponse minimise une décision qui est très importante. Politiquement, les Canadiens voient que George Bush va au Japon, tape du pied, rentre chez lui et pénalise le Canada. Ce ne sont pas les travailleurs japonais ni le Japon qui sont touchés par ces bruits de sabre, mais les Canadiens et les travailleurs canadiens. Je pense qu'ils veulent que le gouvernement et vous-même, monsieur le ministre, puisque vous défendez au premier titre la position canadienne, indiquiez aux États-Unis que ce n'est pas une petite affaire, que vous n'allez pas, en vaquant à d'autres occupations, chercher à obtenir des précisions, que vous n'êtes pas dupe, que vous savez qu'il s'agit là d'une agression et que nous n'allons pas courber l'échine. Ce que les Canadiens veulent savoir, monsieur le ministre, c'est qu'ils peuvent compter sur vous pour dire aux États-Unis que cette mesure est inacceptable, que c'est une provocation qui complique grandement le déroulement normal des affaires, et le rend peut-être même impossible.

M. Wilson: Laissez-moi vous dire deux choses. D'abord, il ne s'agit pas de savoir si le produit est fabriqué ou non au Canada.

M. Tobin: Non, il est question du contenu nord-américain.

[*Text*]

Mr. Wilson: There are rules on content so the companies that exist within the free trade area gain the benefits. So just to clarify a point you made—

Mr. Tobin: I agree.

Mr. Wilson: —there are goods produced in Canada that don't qualify because they don't have enough Canadian content.

Mr. Tobin: That's correct.

Mr. Wilson: So the question is the audit itself. As I have stated to you, I do not trivialize this in any way. That may be your interpretation. It certainly isn't my interpretation.

Mr. Tobin: Give me yours.

Mr. Wilson: I have stated strongly, and our ambassador has stated strongly, our concern as we saw this process evolving. There is not much we can do until the process is completed, until we can find out precisely the facts and verify some of the allegations. Once that is done, we will make our case known to the United States in very clear, unequivocal terms, if there is a basis for us to contest the nature of the audit and the way the auditors carry it out.

Mr. Tobin: If there is a basis. So you're saying Revenue Canada's ruling on the North American content in these vehicles. . .in your mind you don't stand behind it. You question it; you're going to investigate it; you're not sure if there's a basis for us to question the audit. Minister, I find that answer incredibly disappointing.

Mr. Wilson: Let me explain to you the basis on which I make that statement.

Canada has made known its rulings on how to treat rules of origin. The United States have made theirs known. We have some differences with the way the United States have ruled on certain issues. Those rulings have come out only quite recently. We want to compare their approach with our approach, to see which way is the right approach.

If your question had been whether we should complain about the fact that the audit is based on rulings that are just coming to light now, then you have a valid question, and that is the point I have made with the Americans. But we have an ongoing challenge to ensure that the rules of origin themselves are clear, are transparent, and that people can plan on them with some certainty and confidence. This has not been the case with the way this process has evolved to date. But one of the things we must do, and one of the challenges we have in the NAFTA negotiations, is to make sure we have clear, unequivocal rules of origin, so companies can plan without having rulings made after the fact that affect decisions that have already taken place.

Mr. Tobin: Minister, I have to say to you what you're now telling us is that we didn't do the job properly in the first place.

Mr. Wilson: No, that's not what I said.

[*Translation*]

M. Wilson: L'Accord de libre-échange contient des règles sur le contenu afin que les sociétés en bénéficient. Donc, pour préciser un point que vous avez soulevé. . .

M. Tobin: Je suis d'accord.

M. Wilson: . . .Il y a des biens qui sont produits au Canada et qui ne sont pas admissibles parce que leur contenu canadien n'est pas suffisant.

M. Tobin: C'est exact.

M. Wilson: Donc, il s'agit d'un problème de vérification. Comme je vous l'ai dit, je ne minimise pas l'importance de cette question. Peut-être votre interprétation est-elle fautive. Pour ma part, je n'interprète pas les choses de cette manière.

M. Tobin: Quelle est votre interprétation?

M. Wilson: J'ai très fermement exprimé, et notre ambassadeur l'a fait aussi, nos préoccupations devant la tournure que prenaient les événements. Nous ne pouvons pas faire grand-chose tant que le processus n'est pas terminé, tant que nous ne connaîtrons pas exactement les faits et n'aurons pas vérifié certaines allégations. Quand ce sera fait, nous exposerons très clairement notre position aux États-Unis, en termes non équivoques, si nous avons des raisons de contester la nature de la vérification et la façon dont les vérificateurs s'y sont pris.

M. Tobin: S'il y a des raisons. Vous dites que la décision de Revenu Canada sur le contenu américain de ces véhicules. . .à votre avis, vous n'y souscrivez pas. Vous avez des doutes; vous allez procéder à un examen; vous n'êtes pas sûr que nous ayons raison de remette en cause le bien fondé de la vérification. Monsieur le ministre, cette réponse me déçoit grandement.

M. Wilson: Laissez-moi vous expliquer ce sur quoi je m'appuie pour faire cette déclaration.

Le Canada a fait connaître les critères dont il tient compte en matière de règles d'origine. Les États-Unis ont exposé les leurs. En ce qui concerne certaines questions, nous ne procédons pas exactement de la même manière que les États-Unis. Ces décisions n'ont été connues que tout récemment. Nous voulons comparer leur formule à la nôtre, pour voir laquelle est appropriée.

Si vous m'aviez demandé si nous devions déplorer que la vérification s'appuie sur des décisions récemment portées à notre connaissance, votre question aurait été fort à propos, et c'est ce que j'ai fait comprendre aux États-Unis. Cependant, nous devons toujours faire en sorte que les règles d'origine elles-mêmes soient claires, transparentes, et que les intéressés puissent planifier leurs affaires avec certitude. Compte tenu de la façon dont ce processus évolue, ce n'a pas été le cas. Une des choses que nous devons faire, une des contraintes que nous imposent les négociations d'un traité trilatéral, c'est de faire en sorte que les règles d'origine soient claires et non équivoques afin que les entreprises puissent planifier leurs affaires sans avoir à subir le contre coup de décisions les obligeant ensuite à revoir leur planification.

M. Tobin: Monsieur le ministre, ce que vous nous dites, c'est qu'au départ nous n'avons pas bien fait notre travail.

M. Wilson: Non, je n'ai pas dit cela.

[*Texte*]

Mr. Tobin: You're now saying in NAFTA we're going to do it differently, we're going to know what we're getting into before we sign on the dotted line. We didn't quite know at the FTA. Were going to figure it out. It may well be Revenue Canada's ruling of 66% content. . .you're not quite sure whether that's correct. You're going to look at the U.S. audit.

I don't know who's in our corner, is what I'm saying. I think Canadian workers are wondering who the hell is in our corner, when the Minister for International Trade for Canada is not prepared to stand up for the Canadian position, stand up for the ruling by Revenue Canada, and stand up for the jobs that have been created in Canada by this Asian investment in this country, this Honda plant in Alliston, Ontario.

• 1610

Now, a final comment, Mr. Minister. One of the reasons parliamentarians in this country—indeed, my friend Mr. Barrett tried to put a motion at the beginning of this meeting—want to be better briefed on what is going is that we felt in the free trade negotiations to a very large extent there was a leap of faith made by this government. Here is another example of that leap of faith now coming back to bite us where it hurts.

The minister, again, is asking for a blank cheque. The minister is saying, trust me, I gave you free trade, and you can trust me to give you trade with Mexico. Minister, these kinds of rulings today make it very difficult for Canadians to trust the minister to go behind close doors with his counterparts in Mexico and the U.S. and to make a deal.

Will you, Minister, undertake to give members of this committee and, to the greatest extent possible, Canadians a full accounting of what exactly is on the table, what is up for trade-off in these negotiations with both Mexico and the United States?

Mr. Wilson: Mr. Chairman, I do not think it helps anybody for Mr. Tobin to make statements that I am not willing to stand up for Canada. In the negotiations under way right now, I am taking the Canadian position as strongly as I possibly can and will continue to do so. For him to make these allegations is ridiculous. For him to make that statement simply undermines the position of the negotiators at the table.

Mr. Tobin: I hope it strengthens your position, because your American counterparts will know you are catching flak at home because of the unnecessary harassment of Canadian workers—

The Chairman: Time, please.

Mr. Tobin: —and Canadian-made products and North American-made products.

Mr. Wilson: I appreciate his attempt to give me support, and in some—

Mr. Tobin: Try to behave like a chairman.

[*Traduction*]

M. Tobin: Vous dites maintenant que dans l'Accord trilatéral, nous allons nous y prendre différemment, nous allons savoir à quoi nous nous engageons avant de ratifier le traité. Nous ne savions pas vraiment ce qu'il en était au moment de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. Nous allons essayer d'y voir clair. C'est peut-être la décision de Revenu Canada relative au contenu de 66 p. 100. . . Vous n'êtes pas sûr que ce soit exact. Vous allez examiner la vérification américaine.

Je ne sais pas qui prend notre défense, voilà ce que je dis. Je pense que les travailleurs canadiens se demandent qui diable prend leur défense, quand le ministre du Commerce international du Canada n'est pas en mesure de parler en faveur de la position canadienne, de la décision de Revenu Canada, des emplois créés au Canada grâce à cet investissement asiatique, grâce à cette usine Honda de Alliston, Ontario.

J'aimerais ajouter une dernière chose, monsieur le ministre. Si les parlementaires du Canada—et mon collègue, M. Barrett, a essayé de présenter une motion au début de la séance—veulent être mieux informés de ce qui se passe, c'est que, selon nous, au cours des négociations sur le libre-échange le gouvernement a dans une très grande mesure fait un acte de foi. Voilà un autre exemple où cet acte de foi nous dessert.

Le ministre, à nouveau, nous demande de lui donner un chèque en blanc. Il nous dit: faites-moi confiance, je vous ai donné l'Accord de libre-échange, vous pouvez vous fier à moi pour conclure un traité commercial avec le Mexique. Monsieur le ministre, devant des décisions comme celles-ci, il est très difficile aux Canadiens de s'en remettre au ministre pour qu'il aille négocier à huis clos avec ses homologues au Mexique et aux États-Unis et conclure une entente.

Monsieur le ministre, vous engagez-vous à donner aux membres du comité, et autant que possible, aux Canadiens, un compte rendu précis de ce qu'on négocie, des compromis qu'on est disposé à faire au cours de ces négociations avec le Mexique et les États-Unis?

M. Wilson: Monsieur le président, je pense que M. Tobin ne rend service à personne quand il déclare que je ne suis pas prêt à défendre la position du Canada. Pendant les négociations en cours, je défends cette position aussi fermement que je le peux et je continuerai de le faire. Il est ridicule de faire des déclarations de ce genre. Il ne contribue qu'à ébranler la position des négociateurs.

M. Tobin: J'espère au contraire renforcer votre position, car vos homologues américains sauront ainsi qu'on vous critique ici à cause des tracasseries inutiles imposées aux travailleurs canadiens. . .

Le président: Il faut respecter le temps de parole, s'il vous plaît.

M. Tobin: . . .en ce qui concerne les produits canadiens et les produits nord-américains.

M. Wilson: Je le remercie de vouloir m'aider, et dans certains. . .

M. Tobin: Tachez de vous comporter en président.

[*Text*]

Mr. Crosby: Try to behave like an honest Canadian.

The Chairman: I have enough difficulty here now. If I am causing some, I apologize to everybody. Mr. Minister, please finish your answer.

Mr. Tobin: We forgive you.

Mr. Wilson: I think the purpose of these meetings is to try to assist the negotiations, not to try to distort positions. That is why I gave a fuller statement than I normally do, to give you and your colleagues, Mr. Tobin, an opportunity to get a sense as to where we stood on each of these issues.

I am quite happy to expand on that to the extent I can. What I have also offered on a confidential basis are briefings so you are in a position to get a better sense in certain areas of where the negotiations stand. So there is no difference in what I think your objective is and what mine is, which is to get the strongest possible position for Canada, and I welcome your views on it. But distorting my views and distorting my position to try to get a little bit of fun over here with the media does not help you, it does not help me, it does not help Canada.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, with all due respect and in defence of my colleague from the Liberal Party, neither of us comes here to get lectured, and to suggest that a member is "attempting to undermine the negotiating team" is frankly unfair. I know my friend is too modest to proclaim his offence to that remark, but I find it offensive.

Also, to suggest that the member is having fun with the press—

Mr. Tobin: Considering the source, I was not offended.

Mr. Barrett: To suggest that the member is having fun with the press when we are talking about thousands of Canadian jobs is a bit too much for me to take.

Now, Mr. Minister, I want to be specific in my questions and go very slowly. Three times in the House, through you, Mr. Chairman, I asked whether or not a copy of the bracketed draft NAFTA treaty could be made available to the members of this committee or of the House. You gave a number of answers, one of which I will repeat. You said—and this is on page 6579 of the *House of Commons Debates*, February 7, 1992:

> My understanding, from what I have been told by the Americans and the Mexicans, is that there have been briefings, but there has not been access to the actual text.

Now, do you still hold by that position?

Mr. Wilson: If you go on, you read and I said, Mr. Barrett, "my understanding".

Mr. Barrett: That is correct. That is what I am repeating.

• 1615

Mr. Wilson: "My understanding"—and then I went on to say there is an honest difference of view, or an honest difference of understanding, whatever. The first thing I did when I got to Washington, or to Chantilly, was to ask Mr.

[*Translation*]

M. Crosby: Tachez de vous comporter en honnête Canadien.

Le président: J'ai déjà suffisamment de mal. Si je gêne votre travail, veuillez tous m'en excuser. Monsieur le ministre, veuillez continuer à répondre.

M. Tobin: Vous êtes excusé.

M. Wilson: Ces réunions visent à faciliter les négociations, et non à brouiller les positions. C'est pourquoi j'ai présenté un exposé plus long que je ne le fais normalement, pour vous donner, à vous et à vos collègues, monsieur Tobin, l'occasion de voir notre position sur chacune de ces questions.

Je suis heureux de fournir autant de précisions que je le peux. Je vous ai aussi proposé, à titre confidentiel, des séances d'information afin que vous puissiez mieux comprendre où en sont les négociations sur certaines choses. Il n'y a donc aucune différence entre ce qui est, à mon sens, votre objectif et le mien, qui est de renforcer le plus possible la position du Canada, et j'accueille avec plaisir vos observations à ce sujet. Mais si l'on essaie de déformer mon point de vue, ma position, pour essayer de créer un peu de divertissement pour les médias, cela n'aide pas, ni vous, ni moi, ni le Canada.

M. Barrett: Monsieur le président, avec tout le respect que je vous dois, et à la décharge de mon collègue du Parti libéral, je dirais qu'aucun d'entre nous n'est venu ici pour se faire faire la morale, et qu'il est tout à fait injuste de laisser entendre qu'un membre du comité «tente de miner la position de l'équipe de négociations». Je sais que mon collègue est trop modeste pour relever l'insulte que contient cette remarque, mais je la trouve très insultante.

En outre, le fait de dire que le membre du comité en question cherche à amuser la galerie. . .

M. Tobin: Sachant d'où cela vient, je n'ai pas senti d'offense.

M. Barrett: Laisser entendre que le membre du comité en question cherche à amuser la galerie quand il est ici question de milliers d'emplois canadiens, c'est y aller un peu trop fort.

Maintenant, monsieur le ministre, je vais vous poser des questions très précises et le faire très lentement. Trois fois, à la Chambre, par votre intermédiaire, monsieur le président, j'ai demandé si l'on ne pouvait pas fournir aux membres du comité ou aux députés un exemplaire du projet d'entente États-Unis-Canada-Mexique. Vous avez fourni diverses réponses, et je vais en citer une. Vous avez dit—reportez-vous à la page 65-79 des *Débats des Communes* du 7 février 1992:

> Selon moi, d'après ce que m'ont dit les Américains et les Mexicains, il y a effectivement eu des séances d'information, mais personne n'a eu accès au document lui-même.

Le maintenez-vous toujours?

M. Wilson: Si vous poursuivez votre lecture vous verrez que j'ai dit, monsieur Barrett, «selon moi».

M. Barrett: C'est juste. C'est ce que j'ai lu.

M. Wilson: «Selon moi»—puis j'ai dit qu'il y avait divergence de vues, qu'on ne comprenait pas les choses exactement de la même façon, quelque chose du genre. Dès mon arrivée à Washington, ou à Chantilly, j'ai demandé à M.

[*Texte*]

Serra and Mrs. Hills what the status was, and I ascertained that position, what they have done. It was based on that—and your representations—that I made the statement I did in the House yesterday, Tuesday, and that I've made this offer further today.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I pointed out to the House and to the minister that I had called Carla Hills' office and confirmed the information I gave to the House a week ago Monday, that I was not pulling this information out of hen's teeth. On Tuesday last, I also reported the information that the Mexican senators had been given a copy of the text and had had 10 hours' briefing.

Mr. Wilson: They haven't been given a copy of the brief.

Mr. Barrett: Mr. Minister, it is my information they have, and should you be concerned about that, perhaps if one were able to demonstrate direct quotes from the text to prove that, would that be enough for you? Mr. Minister, I do not make idle statements. I said in the House last Monday, and I said again on Tuesday, they had the briefings, they had the documents. As a matter of fact—

Mr. Crosby: Why don't you get the documents? Then you would have them.

Mr. Barrett: It's not my responsibility to get the documents that should be made available... Mr. Chairman, let's have some order. It is not my responsibility to get the documents that have been made available to the U.S. congressional committee or to the Mexican Senate. Now that the minister has said he'll make those briefings available to us, I want to tell you, Mr. Minister, and I repeat, they have had the text in their hands. They have had access to the text. There was a 10-hour briefing to the Mexican senators and there was an in camera briefing with the text, and the U.S. congressional committee staff were allowed to go into the meeting. The text was numbered; they were collected after the end of the meeting.

Having said that, I want to go on to other statements by the minister. In your opening comments, Mr. Minister, you said you were concerned about the automotive chapter of this agreement. Is that correct?

Mr. Wilson: I'm sorry, I was...

Mr. Barrett: Through you, Mr. Chairman, in your opening statement you said you were concerned about the automotive chapter in the negotiation between Mexico, Canada, and the U.S. You were concerned about the automotive chapter in the automotive section.

Mr. Wilson: Go ahead.

Mr. Barrett: Is that correct?

Mr. Wilson: The sector is an important sector; I've said that on many occasions.

Mr. Barrett: Yes. Mr. Chairman, I raised this point in the House on February 4, *House of Commons Debates*, page 6373. In response to my question about the automotive chapter, the minister said, and I quote:

[*Traduction*]

Serra et à Mme Hills où en étaient les choses, et j'ai vérifié cette position, celle qu'ils avaient déjà prise. C'est à partir de cela—et de vos représentations—que j'ai fait cette déclaration à la Chambre hier, mardi, et que je vous ai fait cette offre audjourd'hui.

M. Barrett: Monsieur le président, j'ai signalé à la Chambre et au ministre que j'avais appelé au bureau de Carla Hills et confirmé l'exactitude des renseignements que j'ai fournis à la Chambre il y a une semaine lundi, à savoir que je n'inventais pas ces renseignements. Mardi dernier, j'ai aussi révélé que les sénateurs mexicains avaient obtenu le texte et assisté à une séance d'information de dix heures.

M. Wilson: Ils n'ont pas obtenu le texte.

M. Barrett: Monsieur le ministre, d'après mes renseignements ils l'ont obtenu; et si cela vous intéresse, peut-être quelqu'un pourrait-il vous citer des extraits du texte pour le prouver? Cela vous satisferait-il? Monsieur le ministre, je ne fais pas de déclaration en l'air. J'ai dit à la Chambre lundi dernier, et lai répété mardi, qu'ils ont eu des séances d'information, qu'ils avaient eu le document. En fait...

M. Crosby: Pourquoi ne cherchez-vous pas à obtenir le document? Ce serait une façon de l'avoir.

M. Barrett: Je n'ai pas à courir pour obtenir des documents qui devraient être accessibles... Monsieur le président, mettons les choses au clair. Ce n'est pas à moi de chercher à obtenir des documents qui ont été fournis au comité du Congrès des États-Unis ou aux sénateurs mexicains. Le ministre ayant déclaré qu'il nous offrira des séances d'information, je vous dis, monsieur le ministre, et je le répète, qu'ils ont eu le texte en main. Ils ont eu accès au texte. Une séance d'information de dix heures a été offerte aux sénateurs mexicains, et on a tenu une séance à huis clos pour discuter du texte; le personnel du comité du Congrès des États-Unis quant à lui a été autorisé à assister à cette séance. Les textes étaient numérotés, et on les a recueillis le texte à la fin de la séance.

Cela dit, j'aimerais revenir aux autres affirmations du ministre. Dans votre déclaration préliminaire, monsieur le ministre, vous avez dit que le chapitre sur le secteur automobile contenu dans cette entente vous préoccupait. N'est-ce pas?

M. Wilson: Je vous prie de m'excuser, j'étais...

M. Barrett: Par votre intermédiaire, monsieur le président, dans votre déclaration préliminaire vous avez dit que vous étiez préoccupé par le chapitre sur le secteur automobile dans les négociations entre le Mexique, le Canada et les États-Unis.

M. Wilson: Continuez.

M. Barrett: Est-ce exact?

M. Wilson: C'est un secteur important; je l'ai dit à maintes reprises.

M. Barrett: Oui. Monsieur le président, j'ai soulevé cette question à la Chambre le 4 février; reportez-vous aux *Débats des Communes*, à la page 6373. En réponse à ma question au sujet du chapitre traitant de l'industrie automobile, le ministre a répondu, et je cite:

[*Text*]

The final point that I make is that there is nothing in the automotive chapter in the agreement. We have yet to come to a set of negotiations on which we can base a chapter on the automotive industry.

That certainly is contrary to what the minister is saying today or what he said in his opening remarks.

Now, what is it? Is there a chapter in the draft bracketed treaty on the automotive industry or is there not? Is your statement today correct, or is your statement on February 4 correct?

Mr. Wilson: There is no consolidated chapter in the text on automotives, in the automotive section.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, what we are having here with the minister is a problem, frankly, of hedging. You see, when I ask these specific questions in the House, the answers get altered as I press in closer to the contradiction.

Mr. Wilson: The answer is identical today to what it was in the House. I said there is no consolidated text.

Mr. Barrett: If you read the transcripts within the last five minutes you will see I asked the question about the automotive part. You said yes. You raised the automotive part in the opening statement. But I'm not going to—yes, okay.

Mr. Wilson: But hold on, Mr. Barrett, you said, did I feel the automotive sector was important. Yes, I've said that on many occasions. Is there a chapter on automobiles in the text? The answer is no.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I asked the minister clearly about his comments about the automotive section; the record will show what I said. The record will show his answer.

Mr. Wilson: What did you say?

Mr. Barrett: Read the record. I don't have to repeat it every time, Mr. Minister. In talking—

Mr. Wilson: Well, I just want to make sure the media overhear that you are trying to confuse with the bafflegab you are putting out.

Mr. Barrett: Mr. Chairman—

Mr. Wilson: It is quite clear the answer to your question on whether or not there is a text on automobiles is that there is not.

• 1620

Mr. Barrett: Mr. Chairman, let the record stand. Let the media read for themselves. They don't need my interpretation or the minister's.

My next question, through you, Mr. Chairman, is on the matter of exports and the minister's suggestion that there is an opening through this agreement for exports. I represent an area of the province of British Columbia. I want to know whether or not, when that treaty is signed, chips or pulp can be shipped to Mexico, to a Mexican pulp and paper plant. Can the raw materials for pulp and paper manufacture in my province of British Columbia be shipped directly to a Mexican

[*Translation*]

Enfin, je précise qu'il n'y a rien dans le chapitre qui traite de l'industrie automobile. Il n'y a pas encore eu de négociations permettant de servir de base à un chapitre sur l'industrie de l'automobile.

C'est tout à fait contraire à ce que le ministre nous dit aujourd'hui et à ce qu'il a dit dans sa déclaration préliminaire.

Qu'en est-il exactement? Est-ce que le projet de traité contient ou non un chapitre sur l'industrie automobile? Faut-il croire votre déclaration d'aujourd'hui ou celle du 4 février?

M. Wilson: Il n'y a pas de chapitre consolidé dans le texte sur l'industrie automobile, dans la section sur l'industrie automobile.

M. Barrett: Monsieur le président, le problème est que le ministre tente d'éluder ma question. Voyez-vous, quand je pose ces questions précises à la Chambre, les réponses sont de plus en plus évasives à mesure que la contradiction apparaît.

M. Wilson: Ma réponse d'aujourd'hui est la même que celle que j'ai donnée à la Chambre. J'ai dit qu'il n'y avait pas de texte consolidé.

M. Barrett: Si vous lisiez le compte rendu des cinq dernières minutes, vous verriez que j'ai posé la question au sujet de la partie concernant l'industrie de l'automobile. Vous avez répondu affirmativement. Vous avez parlé de la partie concernant l'industrie de l'automobile dans votre déclaration préliminaire. Mais je ne vais pas—oui, très bien.

M. Wilson: Un instant, monsieur Barrett, vous m'avez demandé si j'estimais que le secteur automobile était important. Oui, je l'ai dit à bien des reprises. Si vous me demandez si le texte contient un chapitre sur l'industrie de l'automobile, la réponse est non.

M. Barrett: Monsieur le président, j'ai demandé au ministre de préciser ses observations au sujet de la section sur l'industrie automobile; on pourra le vérifier dans le procès-verbal. Le procès-verbal montrera quelle a été sa réponse.

M. Wilson: Qu'avez-vous dit?

M. Barrett: Voyez le compte rendu. Je ne le répèterai pas chaque fois, monsieur le ministre. En parlant...

M. Wilson: Je veux simplement m'assurer que les journalistes se rendent bien compte que vous essayez de semer la confusion avec tous ces détours que vous prenez.

M. Barrett: Monsieur le président...

M. Wilson: Quand vous demandez s'il existe ou non un texte sur l'industrie de l'automobile, la réponse est non.

M. Barrett: Monsieur le président, le procès-verbal fera foi. Les journalistes pourront en prendre connaissance. Peu importe mon interprétation ou celle du ministre.

La dernière question que je pose, monsieur le président, a trait aux exportations et au fait que le ministre a laissé entendre que cet accord les stimulerait. Je représente une région de la Colombie-Britannique. Je veux savoir si, une fois le traité ratifié, des copeaux ou de la pâte pourront être exportés au Mexique, livrés à une usine de pâte et papier au Mexique. Est-ce que la matière première utilisée par une papetière de Colombie-Britannique pourra être expédiée

[*Texte*]

fabricating plant, using Canadian pulp and Canadian chips in paper-making? Will that be possible?

Mr. Wilson: That's something that has not been negotiated one way or the other.

Mr. Barrett: Is that possible in the export of materials? Will that be defended, Mr. Minister? Will the pulp and paper industry of British Columbia that currently uses Canadian pulp and Canadian chips in paper-making be protected from somebody importing pulp and chips from British Columbia, taking it to Mexico within a six-week frame, and then turning it into paper in Mexico? I would like an answer from the minister.

Mr. Wilson: This has not been negotiated.

Mr. Barrett: Well, how—

Mr. Wilson: If you would like to give us your view as to what should or shouldn't be done, I'd welcome hearing that, but—

Mr. Barrett: Is it on the table?

Mr. Wilson: It is certainly not on the table as far as the discussions that I have had. I can tell you, Mr. Barrett, that the pulp and paper industry is an important industry and that we want to seek access for the products in the forest products industry in the broadest sense, into the Mexican market. Right now there are barriers.

Mr. Barrett: I understand the barriers. I'm quite familiar with the barriers, as a matter of fact, but the barriers are two ways.

I repeat my question through you, Mr. Chairman. Have any of your background papers, or has anyone, dealt with the possibility that once you've signed this agreement, pulp and chip manufacturers in British Columbia would be free to ship pulp and chips to a Mexican paper plant? To your knowledge, is there any prohibition in the draft bracketed agreement for this kind of activity to take place?

Mr. Wilson: My understanding is that that has not been addressesd. Mr. Weekes might wish to comment. He can give a more specific answer.

Mr. John Weekes (Chief Negotiator, Office of North American Free Trade Negotiations, Department of External Affairs and International Trade): Thank you, Minister. In a number of documents tabled previously with the committee, I believe in the fall of 1990, there was a preliminary assessment of a number of the Canadian export interests, and certainly we've been addressing those matters at the negotiating table. In the forest product sector, both wood products and paper products, the industry has been strongly supportive of our pressing the Mexicans to secure free access to the Mexican market at as early a date as possible.

[*Traduction*]

directement à une papetière mexicaine qui, elle, utiliserait de la pâte et des copeaux canadiens pour fabriquer du papier? Est-ce que ce sera possible?

M. Wilson: Il n'en a nullement été question au cours des négociations.

M. Barrett: Est-ce que sera possible dans le cadre de l'exportation de matériaux? Est-ce que ce sera demandé, monsieur le ministre? Est-ce que les papetières de Colombie-Britannique qui actuellement se servent de pâte et de copeaux canadiens pour fabriquer du papier seront protégées contre quelqu'un qui voudrait importer de la pâte et des copeaux de Colombie-Britannique, les faire livrer au Mexique en l'espace de six semaines, puis les transformer en papier là-bas au Mexique? J'aimerais que le ministre réponde?

M. Wilson: Il n'en a pas été question au cours des négociations.

M. Barrett: Alors, comment...

M. Wilson: Si vous voulez nous expliquer ce qu'il faudrait ou ne faudrait pas faire, je serais heureux de vous écouter, mais...

M. Barrett: Est-ce négociable?

M. Wilson: Compte tenu des discussions que j'ai eues, ce n'est certainement pas en cours de négociation. Je peux vous dire, monsieur, que le secteur des pâtes et papiers est important et que nous voulons que les produits forestiers, au sens le plus large du terme, trouvent des débouchés sur le marché mexicain. Actuellement, il existe des barrières commerciales.

M. Barrett: Je sais qu'il y a des barrières. Je suis bien au fait de leur existence, mais les barrières fonctionnent dans les deux sens.

Je répète ma question, monsieur le président. Est-ce que vos documents de travail, ou quelqu'un, a pensé qu'après la ratification de cette entente, les fabricants de pâte et de copeaux de Colombie-Britannique seront libres d'expédier de la pâte et des copeaux vers une papetière mexicaine? À votre connaissance, est-ce que les passages entre parenthèses du projet d'entente contiennent une interdiction relative à ce type d'activité?

M. Wilson: À ma connaissance, il n'en a pas été question. M. Weekes a peut-être quelque chose à ajouter. Il pourrait donner une réponse plus précise.

M. John Weekes (négociateur en chef, Bureau des négociations de l'Accord nord-américain de libre-échange, ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur): Merci, monsieur le ministre. Dans différents documents déjà déposés auprès du comité, à l'automne 1990, je crois, on a évalué de façon préliminaire certains intérêts que détient le Canada en matière d'exportation, et nous avons certainement examiné ces questions à la table de négociations. Dans le secteur des produits forestiers, tant en ce qui concerne les produits du bois que les produits de papier, l'industrie a beaucoup insisté pour que nous encouragions le Mexique à ouvrir le marché mexicain dès que possible.

[*Text*]

Mr. Barrett: Does that include access by Canadian forest companies to ship pulp and raw chips into Mexico for processing in Mexico? Pulp and raw chips—does that include access by forest companies in Canada to ship pulp and raw chips into Mexican paper-making plants?

Mr. Weekes: What we're pressing for is the elimination of all of the barriers, all of the tariffs, on the whole range of forest products, paper products, lumber, into the Mexican market. That's our objective.

Mr. Barrett: Would I be fair in interpreting—this this is my last question—that your statement is that access to the Mexican market would include pulp and chips into the Mexican market?

Mr. Weekes: There is nothing that would prevent the sale of those products to the Mexican market, along with all the other range of products that are produced by the forest industry.

Mr. Barrett: Do you know how many jobs that affects in Canada? Do you know how many thousands of jobs would be lost in Canada if pulp and paper were shipped to Mexican paper plants? Have you done any background to see these numbers?

Mr. Weekes: In fact, there's nothing to prevent such shipments today.

Mr. Barrett: Of course. There are certain suggestions that we could stop them by our environment laws versus theirs, but if we sign this agreement we have no barriers left. I don't think it's been clearly thought out in terms of the kinds of barriers that do exist.

• 1625

Mr. Weekes: There is no provision at present to allow us to impose such restrictions under the GATT.

Mr. Barrett: Why doesn't it happen?

Mr. Wilson: There is a provision under the GATT that says you can't do it.

Mr. Barrett: Okay, we will deal with that.

Mr. Crosby: Just as a preliminary remark, you are talking about a Canadian that wants to ship material to Mexico; you are not talking about the government doing anything. You are talking about somebody in B.C. who wants to do this, so you go and tell them not to do it.

Just on the generality, Mr. Minister, in any North American free trade agreement, can you review very briefly the process? Would it eventually have to be approved by Parliament in order to be implemented as an international agreement?

Mr. Wilson: That is correct. Once we have a signed agreement, that would be put into legislation that would have to be approved by Parliament.

[*Translation*]

M. Barrett: Dans ces conditions, est-ce que des sociétés forestières canadiennes pourraient expédier de la pâte de papier ou des copeaux au Mexique pour les transformer là-bas? Je parle de la pâte et des copeaux bruts—est-ce que dans ces conditions des sociétés forestières établies au Canada pourraient expédier de la pâte et des copeaux bruts au Mexique pour qu'ils y soient transformés par des papetières mexicaines?

M. Weekes: Ce que nous demandons instamment, c'est la suppression de toutes les barrières, de tous les droits tarifaires, sur tous les produits forestiers, les produits du bois, le bois d'oeuvre, et l'accès au marché mexicain. Voilà notre objectif.

M. Barrett: Pourrait-on affirmer—et c'est ma dernière question—que vous dites que ces conditions d'accès au marché mexicain permettraient l'entrée de pâte et de copeaux sur ce marché?

M. Weekes: Rien n'interdirait la vente de ces produits au marché mexicain, comme de tous les autres produits du secteur forestier.

M. Barrett: Savez-vous combien d'emplois seraient touchés au Canada? Savez-vous combien de milliers d'emplois seraient perdus au Canada si de la pâte et du papier étaient expédiés vers des papetières mexicaines? Avez-vous fait des recherches pour obtenir ces données?

M. Weekes: En fait, actuellement, rien n'interdit ces livraisons.

M. Barrett: Évidemment. Certains laissent entendre que nous pourrions y mettre fin en opposant notre législation sur l'environnement à la leur, mais si nous ratifions cette entente il ne nous restera plus aucune barrière à ériger. Je ne pense pas qu'on ait vraiment réfléchi aux types de barrières qui existent actuellement.

M. Weekes: En ce moment, il n'existe aucune disposition nous permettant d'imposer des restrictions de ce genre dans le cadre du GATT.

M. Barrett: Pourquoi pas?

M. Wilson: L'accord du GATT contient une disposition qui nous l'interdit.

M. Barrett: Très bien, nous y verrons.

M. Crosby: J'aimerais faire une première observation, vous parlez d'un Canadien qui voudrait expédier des matériaux au Mexique; vous ne parlez pas de ce que fait le gouvernement, mais de particuliers vivant en Colombie-Britannique et désireux de faire telle chose; allez donc leur dire de ne pas le faire.

De façon générale, monsieur le ministre, pouvez-vous nous rappeler brièvement le processus suivi pour la ratification d'un accord nord-américain de libre-échange? Faudra-t-il qu'il soit approuvé par le Parlement pour être appliqué à titre d'entente internationale?

M. Wilson: C'est juste. Une fois l'entente ratifiée, un projet de loi serait rédigé et devrait être approuvé par le Parlement.

[*Texte*]

Mr. Crosby: When the so-called free trade agreement with the United States of America was negotiated and completed between the two governments, it was processed through Parliament, through the House of Commons. In fact, a special parliamentary committee reviewed all the provisions of the agreement before it was presented to Parliament.

Would you anticipate a similar course of action in this case, or would some differing process be involved?

Mr. Wilson: My expectation would be that once the agreement has been initialed, it will become public; then this committee could take that agreement and review it. We do this two-step process because of the U.S. process; they have to have a period of time in which this is reviewed by Congress before it is actually put to Congress as legislation. But once it is signed, it would be transformed into a bill that would be presented to the House, and that then would be legislated by both Houses before the final—

Mr. Crosby: So it is very clear, is it, Minister, having regard to all the processes you might go through in the negotiations, that eventually there will be no free trade agreement or no North American trade agreement involving Canada, Mexico, and the United States of America unless it is approved by the House of Commons and by the Parliament of Canada?

Mr. Wilson: That's correct.

Mr. Crosby: So it's fair to say that there will be lots of opportunity for full discussion and review of any of the provisions and the impact on any industries or any business enterprises in Canada?

Mr. Wilson: Absolutely. I don't know why it wouldn't follow the same process as before.

Mr. Crosby: Minister, I heard Helmut Kohl, the Chancellor of Germany, explain to an international audience that he sees in the future three major trading zones, comprising Europe, Asia, particularly central Asia, and North America. He foresees those three trading zones as the major economic forces in the world—as I understand him, in a very short period. In your forecasts, do you see that as the evolving international situation?

Mr. Wilson: Certainly that is the way the trading world is evolving now, and the North American could evolve into an American, a western hemisphere bloc, if we are successful with the NAFTA and then that is extended into certain countries or all countries of Central and South America. That would be a long-term possibility.

Clearly, we have the European Community, which has 12 countries, but there are pressures to about double the European Community right now, with countries actually having applied or others who are talking about applying. With the evolution of things in the former Soviet Union states, their focus would be much more on Europe than on the Asia-Pacific area, although there could be some linkages there.

I would agree with your comment that we are moving to three blocs, or three regions. I think "blocs" is the wrong word.

[*Traduction*]

M. Crosby: Quand on a négocié l'accord de libre-échange avec les États-Unis et que les deux gouvernements l'ont ratifié, l'accord a été soumis au Parlement et adopté par la Chambre des communes. En fait, un comité parlementaire spécial a examiné toutes les dispositions de l'accord avant sa présentation au Parlement.

Croyez-vous qu'on suivrait la même procédure en l'occurrence, ou s'y prendrait-on différemment?

M. Wilson: Je pense que l'accord, une fois obtenu, deviendra public; ensuite, le comité pourra en faire l'examen. Nous procédons en deux temps à cause du processus américain; le Congrès doit procéder à un examen avant que l'accord ne lui soit soumis sous forme de texte législatif. Toutefois, une fois signé; il deviendrait projet de loi, serait soumis à la Chambre et adopté par les deux Chambres avant le dernier...

M. Crosby: Il est donc très clair, n'est-ce pas monsieur le ministre, que, compte tenu de toutes les étapes des négociations, au bout du compte il n'y aura ni accord de libre-échange ni entente commerciale nord-américaine entre le Canada, le Mexique et les États-Unis sans l'approbation de la Chambre des communes et du Parlement du Canada?

M. Wilson: C'est exact.

M. Crosby: On peut donc dire qu'on aura toutes les occasions voulues de discuter à fond de toutes les dispositions et d'en examiner les répercussions sur tout secteur d'activités ou toute entreprise du Canada?

M. Wilson: Absolument. Je ne vois pas pourquoi on ne suivrait pas le même processus qu'auparavant.

M. Crosby: Monsieur le ministre, j'ai entendu M. Helmut Kohl, Chancelier de l'Allemagne, expliquer devant un auditoire international qu'il distingue pour l'avenir trois grandes zones commerciales, l'Europe, l'Asie, notamment l'Asie du centre, et l'Amérique du Nord. Il prévoit que ces trois zones commerciales constitueront les grandes forces économiques du monde—si je l'ai bien compris, et cela à très brève échéance. D'après vos prévisions, est-ce ainsi qu'évoluera la situation internationale?

M. Wilson: Son analyse correspond certainement à l'évolution actuelle, et l'Amérique du Nord pourrait devenir le bloc américain de l'hémisphère occidental, si les pourparlers relatifs à l'accord nord-américain aboutissent et que celui-ci est ensuite élargi de manière englober certains ou tous les pays d'Amérique centrale et d'Amérique du sud. C'est une possibilité à long terme.

Bien sûr, il y a aussi la communauté européenne, qui compte douze pays, mais en ce moment même des pressions sont exercées pour doubler le nombre de ses membres, des pays ayant déjà présenté une demande à cet effet et d'autres envisageant de le faire. Compte tenu de leur évolution, les anciens États de l'Union soviétique se tourneront davantage vers l'Europe que vers l'Asie et le Pacifique, bien qu'il puisse y avoir certains liens avec ces régions.

Je conviens avec vous que nous assistons à la montée de trois blocs ou de trois régions. Je pense que le «bloc» n'est pas le terme approprié.

[*Text*]

• 1630

Mr. Crosby: But realistically, overlooking the whole global situation, are there any opportunities for Canada to become a part of any other trading compact, other than the North American group? Do you see us separating from the United States and Mexico and becoming part of a European group, or can we join with the Asia Pacific group through the Pacific gate?

Mr. Wilson: We are a part of GATT.

Mr. Crosby: Isn't it pretty obvious that we're stuck with the North American situation?

Mr. Wilson: Well, yes and no, and clearly if we're going to be part of a free trade area, the logical place for us to have started was with the United States, where a large amount of our trade is free of tariff and where 75% of our trade is.

As I said, we are part of GATT, and as GATT moves more and more towards free trade, then we're part of that global system. We do not want—

Mr. Crosby: It's going to be a long time achieving that global system.

Mr. Wilson: Oh, yes. Absolutely. These are all long term.

The Asia Pacific Economic Co-operation Council, APECC, is an organization of Asia Pacific countries and North American Pacific countries. United States and Canada are part of that, and one of the reasons we want to be a part of that is to make sure we have good trade flows between our countries and these countries. But it is not likely that will become a free trade area for many years in the future. Yes, you're quite right. The logical place for us is North America.

Mr. Crosby: You must have looked at the eventual possibilities of this evolution. If the United States of America and Mexico join in some kind of compact, it's going to have some sort of effect on Canada, is it not, if we don't participate in those negotiations?

Mr. Wilson: One of the points that is made in documentation that's been put before this committee is that Mexico and the United States could do a bilateral deal on automobiles that could have an effect on the Canadian market. They could do a bilateral deal on energy that could affect Canada. They could do a bilateral deal on any number of product areas that could affect Canada. One of the key reasons for us to be at the table is to ensure that if there were those bilateral deals, we would be in a position to effect them and be part of a trilateral deal. So it protects the Canadian interest.

Mr. Crosby: You must have reviewed the situation. Do you see any point in the opposition to Canada's participating in trade talks between United States and Mexico? Is there any reason to withdraw from those talks, not be a party to it? Is that in the interest of Canada?

[*Translation*]

M. Crosby: Toutefois, pour être réaliste, quand on examine la situation globablement, pensez-vous qu'il existe pour le Canada la moindre possibilité de faire partie d'un ensemble commercial autre que le groupe nord-américain? Pouvez-vous imaginer que nous nous détachions des États-Unis et du Mexique pour nous joindre à un groupe européen, ou que nous faisions alliance avec le groupe de l'Asie et du Pacifique?

M. Wilson: Nous faisons partie du GATT.

M. Crosby: N'est-il pas évident que nous devons nous accommoder de notre situation en Amérique du Nord?

M. Wilson: Oui et non, et franchement si nous devons faire partie d'une zone de libre-échange, logiquement, c'est avec les États-Unis qu'il fallait commencer à traiter, pays avec lequel une grande partie de nos échanges commerciaux se font en franchise et avec lequel nous effectuons 75 p. 100 de tous nos échanges.

Comme je l'ai dit, nous sommes un pays signataire du GATT, et à mesure que celui-ci s'oriente vers le libre-échange, nous devenons partie d'un système qui s'étend au monde entier. Nous ne voulons pas. . .

M. Crosby: Il faudra bien du temps avant d'en arriver à ce système.

M. Wilson: Certainement. Ce sont des objectifs à long terme.

L'APEC, Asia Pacific Economic Co-operation, est une organisation de pays asiatiques du Pacifique et des pays nord-américains du Pacifique. Les États-Unis et le Canada en font partie, parce que nous voulons nous assurer de bons échanges commerciaux avec ces pays. Mais il est peu probable qu'une zone de libre-échange voie le jour d'ici bien des années. Donc, vous avez tout à fait raison. Il est naturel que nous commencions par l'Amérique du Nord.

M. Crosby: Vous avez dû examiner les possibilités qu'offre cette évolution. Si les États-Unis et le Mexique se réunissent dans un ensemble et que nous ne participions pas à ces négociations, leur collaboration aura des répercussions sur le Canada, n'est-ce pas?

M. Wilson: L'un des arguments avancés dans la documentation qui a été présentée au comité est que le Mexique et les États-Unis pourraient conclure au sujet du secteur de l'automobile une entente bilatérale capable d'avoir des répercussions sur le marché canadien. Ils pourraient aussi conclure au sujet de l'énergie une entente bilatérale qui aurait une incidence sur le Canada, aussi qu'une entente bilatérale touchant différents produits, et cela aurait un effet sur le Canada. Si nous voulons participer aux négociations, c'est en grande partie pour nous assurer que si des accords bilatéraux étaient conclus, nous serions en mesure d'y adhérer et d'entrer dans une entente trilatérale. Nous protégeons ainsi les intérêts canadiens.

M. Crosby: Vous avez dû examiner la situation. Voyez-vous une raison pour nous opposer à la participation du Canada aux négociations commerciales entre les États-Unis et le Mexique? Y a-t-il des raisons pour lesquelles nous devrions nous en retirer, ne pas en faire partie? Est-ce dans l'intérêt du Canada?

[*Texte*]

I don't understand this point that's constantly being made that we should stay away from Mexico and not involve ourselves, that we should disregard these negotiations. Do you see any point in that? You must have experts advising you on this matter. Is that a sensible course of action?

Mr. Wilson: The conclusion that was arrived at by those documents, which were the subject of some press and Question Period comment the other day, was that, bottom line, it was in the best interest of Canada to be a part of these negotiations. There were trade opportunities, there were investment opportunities that could be opened up in a market that is growing quickly and is likely to continue to grow quickly. As well, there is the more defensive reason, as I've just outlined. We all know there are different points of view in this country. Some people have a different point of view, and it is one I disagree with.

Mr. Crosby: I respect different points of view. I watch television nationally, internationally, CNN and so on, and I heard an American official saying that in terms of the immigration problem across the border, between California and Mexico and Texas and Mexico, the only real solution to the cross-border problem was raising the standards in Mexico. If there were a higher standard of living for the Mexican people they would be less inclined to invade the U.S. border, to involve themselves in illegal immigration and so on. What is the matter with raising the standards of other countries? Is that not a sensible goal for Canadians to seek?

• 1635

Mr. Wilson: I think it is a sensible goal, and I would say it is sensible in another way. Canadians have expressed a good deal of concern about environmental standards, health and safety standards, other labour-related standards. One thing that is quite clear in looking at the experience of other countries, including this country, is that as our standard of living rises, so does our ability to enforce different standards that relate to the quality of life, the standard of living, we would like to see applied to Mexico.

Mr. Crosby: Why are we spending over $2 billion or $3 billion in foreign assistance to countries in Africa if we are not trying to raise the standards of the people? Why would that ever be an objection to involving ourselves in trading arrangements of the kind that are involved in the North American free trade negotiations?

Mr. Wilson: Access to markets is one of the best ways to improve the standard of living of any country. You have heard many times that aid is not as good as trade; "trade, not aid". This is precisely where the Mexicans are. They do not want aid. They would like to compete. They would like to build up their economy by trading. That is why they joined the GATT in 1986. That is why they have sought entry into the North American market, the U.S.-Canada market, through the NAFTA negotiations.

Mr. Crosby: Have your studies or examinations indicated any improvement in Mexico over the last number of years?

[*Traduction*]

Je ne comprends pas pourquoi on répète sans cesse que nous devrions nous tenir loin du Mexique, ne pas nous engager, que nous devrions faire fi de ces négociations. Voyez-vous pourquoi? Vous devez avoir des experts qui vous conseillent en la matière. Est-ce que ce raisonnement se défend?

M. Wilson: La conclusion de ces documents, dont les médias ont parlé et dont il a été question l'autre jour à la période des questions, est que, au fond, il est vraiment dans l'intérêt du Canada de participer à ces négociations. Des perspectives commerciales, des possibilités d'investissement pourraient se présenter sur un marché qui croît rapidement et qui devrait continuer de le faire. En outre, il y a aussi cette raison de nature plus défensive, comme je viens de le souligner. Nous savons tous que les points de vue diffèrent dans ce pays. Certains voient les choses d'une autre manière, et je ne partage pas ce point de vue.

M. Crosby: Je respecte différents points de vue. Je regarde la télévision, les chaînes nationales, internationales, CNN et d'autres; et j'ai entendu un haut fonctionnaire américain dire que la seule façon de régler le problème de l'immigration de Mexicains qui se pose en Californie et au Texas, c'est d'améliorer le niveau de vie au Mexique. Si les Mexicains jouissaient d'un meilleur niveau de vie, ils seraient moins tentés de franchir la frontière américaine, de recourir à des moyens illégaux pour immigrer et ainsi de suite. Qu'y a-t-il de mal à améliorer les normes des autres pays? N'est-ce pas là un objectif raisonnable pour les Canadiens?

M. Wilson: En effet, et j'ajouterai qu'il est raisonnable sur un autre plan. Les Canadiens ont exprimé de sérieuses inquiétudes au sujet des normes environnementales, des normes relatives à la santé et à la sécurité, et d'autres normes liées au travail. Lorsqu'on considère ce qui se passe dans d'autres pays, et aussi dans le nôtre, une chose est certaine: Au fur et à mesure que notre niveau de vie s'élève, il en est de même de notre capacité d'imposer les normes différentes de qualité et le mode de vie que nous voudrions voir au Mexique.

M. Crosby: Pourquoi dépenser 2 ou 3 milliards de dollars au titre de l'aide aux pays africains si nous n'essayons pas d'améliorer le niveau de vie des gens? Pourquoi cela devrait-il être une contre-indication à ce que nous participions à des arrangements commerciaux semblables à ceux qu'on recherche en négociant l'Accord nord-américain de libre-échange?

M. Wilson: L'accès aux marchés est un des meilleurs moyens d'améliorer le niveau de vie d'un pays. Vous avez entendu maintes fois répéter que le commerce est préférable à l'aide. C'est précisément ce que veulent les Mexicains. Ils ne veulent pas d'aide. Ils voudraient devenir compétitifs. Ils voudraient renforcer leur économie grâce aux échanges commerciaux. C'est pourquoi ils sont devenus membres du GATT en 1986. C'est pourquoi ils ont engagé les négociations de l'ALENA pour avoir accès au marché nord-américain, au marché Canada-États-Unis.

M. Crosby: Les études ou les examens que vous avez faits ont-ils révélé une amélioration de la situation au Mexique, ces dernières années?

[*Text*]

Mr. Wilson: Certainly their standard of living, the quality of life down there, their actions in protecting their environment, have improved, as has their ability to afford the steps needed to protect that environment.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Mr. Minister, you suggested earlier today, and you have implied on other occasions, our interest in being part of this North American agreement is primarily defensive.

Mr. Wilson: No, I did not say that. I said there are two reasons. One is to seek out opportunities. The other is being defensive, protecting our position.

Mr. LeBlanc: Your own studies, those by Investment Canada, which we have here, suggest there is really not a lot for Canada to get from this agreement and potentially there is a great deal to lose. Certainly the Honda decision demonstrates the United States is prepared to extract a high price for Canada's inclusion in the agreement. We know in terms of Canadian content for automobiles the United States wants higher North American content requirements than Canada and Mexico favour. What is the price Canada is prepared to pay for continued participation in these talks? Does the minister have a bottom line?

Mr. Wilson: It is pretty hard for Canadians to get a sense for why governments do things when you continually distort the basis for what we are doing, saying there is nothing in these studies that supports our going into the negotiations. Let me quote from this:

> Medium-to long-term opportunities could be realized by Canadian manufacturers of railway and urban transit equipment.
>
> Bombardier is down there right now.
>
> In a trilateral agreement, Canadian firms manufacturing agricultural machinery and equipment would gain duty-free access to the Mexican market, which would improve their competitiveness with non-North American manufacturers while maintaining their competitive position vis-à-vis U.S. firms.
>
> In a trilateral agreement, Canadian firms which manufacture mining machinery and equipment would likely improve their competitive position in the Mexican market relative to offshore suppliers.

• 1640

The Mexican telecom equipment market is not insignificant. At one-half the size of the Canadian market and growing fast, there are opportunities in the areas of rural, remote, and business telecommunications. These are the opportunities I referred to. And for you to suggest that we have gone into this without these clear opportunities, which are opportunities where we do have strength, is clearly a distortion.

[*Translation*]

M. Wilson: Il est certain qu'il y a eu une amélioration du niveau de vie, de la qualité de vie, des mesures de protection de l'environnement ainsi que de la capacité financière des Mexicains de prendre les mesures nécessaires pour protéger cet environnement.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Monsieur le ministre, vous avez dit plus tôt—et l'avez d'ailleurs laissé entendre en d'autres circonstances—que c'était surtout pour nous défendre que nous voulions participer à cet accord nord-américain.

M. Wilson: Non, je n'ai pas dit cela. J'ai dit qu'il y a deux raisons. La première est de rechercher de nouveaux débouchés. La seconde est que nous voulons protéger notre position.

M. LeBlanc: Vos propres études, celles qui ont été effectuées par Investissement Canada, que nous avons ici, montrent que le Canada n'a pas vraiment grand-chose à tirer de cet accord et que, en revanche, il risque d'y perdre beaucoup. Manifestement, la décision concernant les voitures Honda montre que les États-Unis sont prêts à nous faire payer très cher notre participation à cet accord. En ce qui concerne le contenu canadien des automobiles, nous savons que les États-Unis se montrent plus exigeants en matière de contenu nord-américain que le Canada et le Mexique. Quel prix notre pays est-il prêt à payer pour continuer à participer à ces entretiens? Le ministre s'est-il fixé une limite?

M. Wilson: Il est assez difficile aux Canadiens de comprendre les raisons des mesures prises par les gouvernements lorsque vous persistez à présenter une idée fausse de nos raisons en déclarant que rien, dans ces études, ne justifie notre participation à ces négociations. Permettez-moi une citation:

> Des débouchés à moyen et long terme pourraient s'offrir aux fabricants canadiens de matériel ferroviaire et de matériel de transport en commun.
>
> Bombardier est là-bas, en ce moment-même.
>
> Dans un accord trilatéral, les entreprises canadiennes de fabrication de machines et de matériel agricoles accèderaient en franchise de douane aux marchés mexicains, ce qui améliorerait leur compétitivité par rapport aux fabricants non nord-américains tout en la maintenant à l'égard des entreprises américaines.
>
> Dans un accord trilatéral, les sociétés canadiennes de fabrication de machines et de matériel d'exploitation minière amélioreraient probablement leur compétitivité sur le marché mexicain vis-à-vis des fournisseurs d'outre-mer.

Le marché mexicain de matériel de télécommunications n'est pas sans importance. Il ne représente que la moitié du marché canadien, mais il se développe rapidement, et de nombreux débouchés s'offrent dans le domaine des télécommunications dans des zones rurales et des régions éloignées ainsi que des télécommunications d'entreprises. Voilà les débouchés dont je parlais. Et lorsque vous dites que nous nous sommes lancés là-dedans sans possibilités précises de débouchés dans des domaines où notre position est forte, vous déformez manifestement la vérité.

[*Texte*]

Mr. LeBlanc: But are those opportunities that require us to be in a North American free trade agreement?

Mr. Wilson: I will repeat them to you if you want me to repeat them again.

Mr. LeBlanc: I do not deny that there are opportunities, I am just—

Mr. Wilson: Let me give you the quote again: "which improve their competitiveness with non-North American manufacturers". Clearly, in each of these instances we are looking at improvements in the competitive position by entering into the Mexican market. There are opportunities here for companies that are successful companies in Canada that are seeking to improve their competitive position vis-à-vis other countries—non-North American countries—into that Mexican market.

Two hundred and six companies went to Monterrey. They did not go down to Monterrey to have some fun on the beach. There is no beach in Monterrey. They went down to Monterrey because they saw business opportunities there, in fourteen different industrial sectors, I believe it was. It is these companies that speak much louder than my words, saying: we are prepared to go down there, invest our time, and invest our money developing a market in Mexico.

We have seen business visits increase tenfold from 1988 to 1991. We have seen business increase twentyfold from 1988 to 1991. That is translating into business now. With the free trade agreement, we could see that expanding even further.

Mr. LeBlanc: We are talking about Canada's interest in these negotiations. Could the minister speculate on what the U.S. interest would be in having Canada at the table?

Mr. Wilson: Let me just cast your mind on—

Mr. LeBlanc: This is primarily U.S.-Mexico.

Mr. Wilson: At the outset, the Mexicans and the Americans were quite happy to go it alone. They wanted to have just a bilateral agreement, but we worked very hard with the U.S. and with the Mexican administration to become a part of it, for the reasons set out in the six documents that have been put before this committee at previous meetings by my predecessor, and is supported by some of the things I have just said.

I think the Americans and the Mexicans are happy we are at the table. I think we are contributing positively to the negotiations. And I think the result will be a stronger free trade area if we include all three countries as part of one agreement without having two separate bilateral agreements where the Americans have access to both the Canadian market and the Mexican market but we have access only to the American market.

M. Guilbault (Drummond): L'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis laisse en suspens un certain nombre de questions, dont celle des subventions, celle de l'antidumping et celle des mesures de compensation.

[*Traduction*]

M. LeBlanc: Mais ces débouchés exigent-ils que nous soyons partie à un accord nord-américain de libre-échange?

M. Wilson: Si vous le voulez, je vais vous les répéter.

M. LeBlanc: Je ne prétends pas que les débouchés n'existent pas, je veux simplement. . .

M. Wilson: Je cite à nouveau: «qui améliore leur compétitivité vis-à-vis des fabricants non nord-américains». Manifestement, dans chacun de ces cas, nous cherchons à améliorer notre compétitivité en accédant au marché mexicain. Il y a là des débouchés pour les sociétés canadiennes dynamiques qui s'efforcent d'améliorer leur compétitivité vis-à-vis d'autres pays—les pays non nord-américains—sur ce marché mexicain.

Deux cent six entreprises ont envoyé des représentants à Monterrey. Ils ne sont pas allés là-bas pour se faire dorer sur la plage. D'ailleurs, il n'y en a pas à Monterrey. Ils y sont allés parce qu'ils savaient qu'il y avait des débouchés, dans 14 secteurs industriels différents, je crois. Ce sont ces sociétés qui vous disent, avec bien plus d'éloquence que je ne pourrais le faire: nous sommes prêts à aller là-bas, à investir du temps et de l'argent pour développer un marché au Mexique.

De 1988 à 1991, les visites de gens d'affaires ont décuplé. De 1988 à 1991, il y en a eu 20 fois plus. Et maintenant, tout cela se concrétise sur le plan commercial. Avec l'accord de libre-échange, cela prendrait encore plus d'ampleur.

M. LeBlanc: Nous sommes en train de parler de l'intérêt que le Canada attache à ces négociations. Le ministre pourrait-il nous dire pour quelle raison les États-Unis souhaitent que le Canada y participe?

M. Wilson: Permettez-moi d'attirer votre attention sur. . .

M. LeBlanc: Il s'agit avant tout d'une affaire entre les États-Unis et le Mexique.

M. Wilson: Au début, les Mexicains et les Américains étaient tout à fait satisfaits de rester entre eux. Tout ce qu'ils voulaient, c'était un accord bilatéral, mais nous sommes intervenus très activement auprès des gouvernements américain et mexicain pour participer, pour les raisons énoncées dans les six documents qui ont été présentés par mon prédécesseur au comité lors de réunions antérieures; et cette décision est confirmée par certaines des choses que je viens de vous dire.

Je crois que les Américains et les Mexicains sont heureux que nous soyons aussi à la table des négociations. Notre apport est positif. Je crois que nous aurons une zone de libre-échange plus forte si les trois pays sont partie à un même accord plutôt que d'avoir deux accords bilatéraux distincts aux termes desquels les Américains auraient accès au marché canadien et au marché mexicain, et nous seulement au premier.

Mr. Guilbault (Drummond): The Canada-United States Free Trade Agreement has not resolved a number of issues, including subsidies, anti-dumping and countervailing action. After the signature of the agreement, we were supposed to

[*Text*]

Après la signature de cet Accord, on devait avoir une commission ou un groupe de travail qui devait produire des règles sur ces questions. Est-ce qu'on envisage maintenant de reprendre ces discussions?

Mr. Wilson: I think a lot of that will depend on the outcome of the Uruguay Round negotiations. As you are aware, there have been proposals in the Dunkel text, which in large part are quite positive as far as Canadian interests are concerned in managing our economy and the types of subsidies we typically use in Canada.

There is the difficult question that relates to the specificity of provincial subsidies. It is a matter we have been fighting and we continue to oppose the Dunkel proposal there. The Americans also oppose it. Other countries aren't really that much affected. So it is the Americans and the Canadians essentially against the European position. We hope we will be able to win that one in the end.

• 1645

M. Guilbault: Dans votre discours d'ouverture, vous avez dit qu'on traiterait des questions environnementales. On sait que nos industriels canadiens tiennent beaucoup compte de l'environnement dans les coûts de production, et on sait aussi que les contrôles sont rares au Mexique. Comment en arriverez-vous à une discussion afin que nos producteurs et nos industriels puissent s'implanter au Mexique ou faire des affaires avec ce pays d'une façon qui soit équitable pour eux?

Mr. Wilson: The question of the environmental standards is being dealt with through what we are calling parallel discussions. The United States and Mexico have had parallel discussions essentially relating to their border problems, cross-border pollution, which really doesn't affect Canada because we are so far away from Mexico. But we have had discussions with the Mexicans under the Canada-Mexico environmental agreement signed when the Prime Minister was in Mexico in May of 1990 or November—I believe it was 1990.

Those discussions continue in a range of areas, some of which are designed to assist the Mexicans in the enforcement of their environmental regulations. Others are designed to assist them in certain environmental protection projects, one related to a lake called Lake de Chapala, I believe. That is the nature of our involvement with the Mexicans, because of the fact we don't have a common border.

M. Guilbault: L'an dernier, des adjoints de congressistes américains ou du Sénat américain avaient fait une tournée. On avait eu un dîner ici, mais vous n'étiez pas présent. Ils étaient ici pour faire du lobbying ou vérifier les questions environnementales entre le Canada et les États-Unis. Savez-vous si on a déposé des documents à cet effet?

Mr. Wilson: Sorry, which documents?

M. Guilbault: Je vous ai dit que des adjoints de congressistes et de sénateurs américains étaient venus ici. J'ai assisté à un dîner l'an dernier, il y a à peu près huit mois. Ces types devaient faire un rapport aux congressistes ou au

[*Translation*]

have a commission or panel tasked with producing regulations in these areas. Are we planning to reactivate these discussions?

M. Wilson: Je crois que cela dépendra dans une large mesure du résultat des négociations de l'Uruguay Round. Comme vous le savez, le texte de Dunkel contient un certain nombre de propositions qui sont en général favorables en ce qui concerne la gestion de notre économie et le type de subventions que nous utilisons habituellement.

Une question difficile se pose cependant, celle de la spécificité des subventions provinciales. Nous nous sommes opposés à la proposition de Dunkel sur ce point et nous continuons à nous battre. Les Américains s'y sont également opposés. Cela ne touche pas particulièrement les autres pays si bien qu'il y a essentiellement deux camps: celui des Américains et des Canadiens et celui des Européens. Nous espérons que nous finirons par en sortir vainqueurs.

Mr. Guilbault: In your opening presentation, you said that environmental issues would be discussed. We know that environmental protection represents a significant share of the production costs of our industries, and we also know that controls are very infrequent in Mexico. How will you ensure an equitable situation for our companies so they can establish plants in Mexico and do business with this country?

M. Wilson: La question des normes gouvernementales se règle dans le cadre de ce que nous appelons des discussions parallèles. Les États-Unis et le Mexique en ont, qui portent essentiellement sur leurs problèmes frontaliers, notamment, la pollution transfrontalière, qui ne nous concerne pas vraiment puisque nous sommes très loin du Mexique. Mais nous avons également eu des discussions avec les Mexicains dans le cadre de l'Accord environnemental Canada-Mexique signé lors de la visite du Premier ministre dans ce pays en mai ou novembre 1990—je crois que c'était en 1990.

Ces discussions se poursuivent dans de nombreux domaines. Il s'agit notamment d'aider les Mexicains à appliquer leurs normes environnementales. Il s'agit également de les aider à réaliser certains projets de protection de l'environnement, dont l'un concerne le lac Chapala; c'est ainsi qu'il s'appelle, je crois. C'est donc sur ce plan que nous négocions avec les Mexicains, puisque nous n'avons pas de frontières communes.

Mr. Guilbault: Last year, assistants to American congressmen or senators visited this country. They attended a dinner here, but you were not present. They had come to lobby us and to check environmental issues between Canada and the United States. Do you know if any documents were submitted afterwards?

M. Wilson: Je vous demande pardon, quels documents?

Mr. Guilbault: I said that assistants to American congressmen and senators had come to Ottawa. I attended a dinner last year, about eight months ago. Those assistants were supposed to submit a report to Congress or to the

[*Texte*]

gouvernement américain sur ce qui se passe en environnement dans le domaine industriel ici, au Canada. On nous avait posé différentes questions. Savez-vous s'ils ont complété leur document?

Mr. Wilson: I am not aware of a report prepared on that. Does anybody have any information on that? We can check into that. If this is a report from the assistants, I am told it is not finished yet. It has not been completed.

M. Guilbault: Dans votre discours d'ouverture, vous avez également dit que certaines entreprises auront à s'ajuster à un commerce de libre-échange dans le cadre de l'ALENA. Vous avez parlé d'une période de sauvegardes. Quel genre d'entreprises aviez-vous en tête? Pensiez-vous en particulier aux industries du textile et du vêtement?

• 1650

You told us about losers and winners.

Mr. Wilson: I think I have the sense of your question. You talked about safeguards. The safeguards apply for import surges, to assist in the protection of companies that are exposed to large and fast increases of imports into a country. What you are referring to is adjustment assistance for workers, which is a different thing.

Let me explain a safeguard. We have the so-called snap-back for agriculture under the free trade agreement. If there is a surge of imports, that allows us to put in certain border protections that will cause the surge of imports to subside and therefore allow more normal adjustment in the marketplace.

On adjustment for workers we have a considerable array of programs, programs that are probably among the best in the world in providing a range of income support, training, relocation facilities, for workers who are adversely affected by changes in an economic environment. That could be the result of trade actions, it could be a result of the recession, it could be a result of global restructuring. It is very difficult to identify what causes a person to be laid off, but the programs don't try to distinguish. The programs try to deal with the effect of whatever, regardless of the cost.

The Chairman: Members are now indicating they want their second round. We have had a first round of opposition and government. It is Mr. Barrett's turn next, but I just want to ask the minister this question, if I may.

There are those of us who always thought the GATT was the preferred Canadian prong. I think most Members of Parliament have always thought if that worked perfectly we wouldn't need other bilateral arrangements or multilateral arrangements. Part of the argument for the free trade agreement, Mr. Minister, was that the GATT process wasn't working as quickly in developing liberalized trade as we wanted, and that there was concern about U.S. protectionism.

[*Traduction*]

American government on environmental measures in the industry in Canada. They asked us a number of questions. Do you know if their document was ever completed?

M. Wilson: Je ne suis pas au courant de l'existence d'un tel rapport. Quelqu'un a-t-il des renseignements là-dessus? Nous pourrons nous renseigner. Il s'agit d'un rapport d'un assistant, on me dit qu'il n'est pas encore terminé.

Mr. Guilbault: In your opening presentation, you also said that some companies will have to adjust to a free trade environment under NAFTA. You mentioned a period during which safeguards would be enforced. What industries were you thinking about? Were you particularly thinking about the textile and the clothing industries?

Vous nous avez dit qu'il y aurait des gagnants et des perdants.

M. Wilson: Je crois que je comprends le sens de votre question. Vous parliez de sauvegardes. Ces sauvegardes jouent en cas de brusques poussées des importations; elle sont destinées à protéger les sociétés d'un pays exposé à une augmentation rapide et importante des importations. Vous faites là allusion à l'aide à la reconversion des travailleurs, ce qui est tout à fait différent.

Permettez-moi de vous expliquer ce qu'est une sauvegarde. Nous avons ce qu'on appelle un retour au droit NPF en vertu de l'Accord de libre-échange. S'il y a une brusque poussée des importations, cela nous permet d'adopter certaines mesures de protection à la frontière qui permettent un dégonflement des importations et donc, un ajustement plus normal au marché.

En ce qui concerne les travailleurs, nous avons toute une gamme une programmes, programmes qui sont probablement parmi les meilleurs au monde, pour ce qui est du soutien du revenu, de la formation, de la réimplantation, pour les travailleurs victimes des changements de contexte économique. Tout cela peut être aussi bien provoqué par des mesures commerciales que par la récession ou une réorganisation sur le plan mondial. Il est très difficile de déterminer les facteurs responsables du licenciement d'une personne, mais ces programmes ne sont pas destinés à établir des distinctions, mais à essayer d'atténuer les effets de ces divers facteurs, quel qu'en soit le coût.

Le président: Les membres du comité veulent passer à la seconde ronde de questions. Nous avons eu une première ronde de représentants de l'opposition et du gouvernement. C'est maintenant au tour de M. Barrett, mais si vous me le permettez, je voudrais poser la question suivante au ministre.

Certains d'entre nous ont toujours cru que le GATT était l'outil favori des Canadiens. Je crois que la plupart des députés ont toujours pensé que si cela marchait parfaitement, nous n'aurions nullement besoin d'autres accords bilatéraux ou multilatéraux. Une des raisons militant en faveur de l'Accord de libre-échange, monsieur le ministre, était que le système du GATT ne permettait pas de libéraliser aussi rapidement les échanges commerciaux que nous le voulions, et que nous craignions le protectionnisme américain.

[*Text*]

The Uruguay Round, some say, is a big round. If it succeeds, it will be a big round and will have done big things. What will we get in this round, Canada-U.S.-Mexico, that is beyond the Uruguay Round? For those who will want to ask the question, why do we need this as opposed to just the new GATT round?

Mr. Wilson: The Uruguay Round is designed to bring down tariffs by one-third. The free trade agreement that we are talking about here is designed to eliminate tariffs. The Uruguay Round, depending on Mexico's response to service requests and what their offers might be, may give us less access to the service sector than we could get under the NAFTA.

There are certain border protections that Mexico has on licensing, non-tariff barriers that effectively stop the entry of products. The NAFTA is designed to eliminate those, some immediately, some over a period of time. Regarding investment, we hope to get greater access to the Mexican economy for investment than will be the case as a result of the Uruguay Round. The GATT over time may achieve some of these things, but certainly not as quickly as under NAFTA.

• 1655

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I would like to say at the outset my goal is to have the same privileges I know the Mexican senators got and the U.S. congressional members got. I will leave it at that, but I do not think that is the end of the story.

The Chairman: Mr. Barrett, I do not know the Mexican senators' position, but I have actually had our research staff contact the House ways and means committee research staff and have had prepared for the committee an outline of what the U.S. congressional committee has had officially, according to them. I have that for you when you get to your motion.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I find it strange that you have to go there, without getting the same from our own Canadian government. Why tell me what you have done? Tell the government, so we can have the same access.

But that is a separate matter.

Mr. Wilson: Let me comment on that, Mr. Barrett. There is a difference between the relationship of the U.S. Congress to their executive branch and our legislative branch to the Canadian Cabinet. In Canada the Canadian Cabinet, the Canadian government, is responsible for entering into treaties. In the U.S. congressional system Congress is responsible. They have delegated that authority to the executive under certain terms and conditions. That is why there is a different relationship and a different sharing of information between our system and theirs.

What I have offered—and I am surprised I have not had much enthusiasm from you on this—is confidential briefings, which is something that has not been done in the past.

[*Translation*]

Certains pensent que l'Uruguay Round est très important. S'il réussit, il le sera en effet, et les résultats seront excellents. Que pourrait nous apporter de plus l'accord Canada-États-Unis-Mexique? Pour ceux qui veulent poser la question, pourquoi en avons-nous besoin, au lieu de nous contenter de ce round?

M. Wilson: L'Uruguay Round a pour objet de réduire d'un tiers les tarifs douaniers. L'accord de libre-échange dont nous parlons est destiné à les éliminer complètement. Selon la réaction du Mexique aux demandes de services et les offres qui pourraient être faites, l'Uruguay Round risque de nous ménager un accès au secteur des services plus réduit que ne pourrait le faire l'ALENA.

Le Mexique impose certaines restrictions en matière de délivrance de licences; ce sont des barrières non tarifaires qui, dans la pratique, interdisent l'entrée de certains produits. L'ALENA a pour objet de les éliminer, certaines immédiatement, d'autres au bout d'un certain temps. Quant aux investissements, nous espérons pouvoir investir plus largement dans l'économie mexicaine que ne nous le permettrait l'Uruguay Round. À la longue, le GATT obtiendra peut-être certains de ces résultats, mais certainement pas aussi rapidement que le ferait l'ALENA.

M. Barrett: Monsieur le président, je tiens à préciser que mon objectif est d'avoir les mêmes avantages que, je le sais, les sénateurs mexicains et les membres du Congrès américain ont obtenus. Je n'en dirai pas plus, mais je ne pense pas que ce soit la fin de l'histoire.

Le président: Monsieur Barrett, je ne sais pas quelle est la position des sénateurs mexicains, mais j'ai demandé à nos recherchistes de prendre contact avec leurs collègues du comité des voies et moyens et de préparer pour nous un exposé de ce que le comité du Congrès américain a officiellement obtenu, d'après ses membres. Je vous fournirai ces renseignements lorsque vous en viendrez à votre motion.

M. Barrett: Monsieur le président, je trouve étrange que vous ayez été obligé de procéder ainsi sans obtenir les mêmes renseignements de notre propre gouvernement. Pourquoi me dire ce que vous avez fait? Dites-le au gouvernement, de manière à ce que nous puissions avoir les mêmes facilités d'accès à l'information.

Mais il s'agit d'une autre histoire.

M. Wilson: Permettez-moi de faire une remarque, monsieur Barrett. Il y a une différence entre les rapports que le Congrès américain entretient avec l'exécutif et ceux qui existent entre notre assemblée législative et le Cabinet canadien. Au Canada, le Cabinet, c'est-à-dire le gouvernement canadien, est responsable de la signature des traités. Aux États-Unis, c'est le Congrès qui a cette responsabilité, mais il la délègue à l'exécutif dans certaines conditions. C'est pourquoi les rapports et le partage de l'information sont différents dans notre système et dans le leur.

Ce que j'ai proposé... et je suis surpris que vous n'ayez pas manifesté beaucoup d'enthousiasme pour cela... ce sont des séances d'information confidentielles, ce qui serait nouveau.

[*Texte*]

Mr. Tobin: You have offered to discuss it.

Mr. Wilson: I have offered it. But I want to make sure there is an understanding of what the basis for this is. I am surprised Mr. Barrett, who was quite vociferous about this in the House, did not say this was a good step forward.

Mr. Barrett: The position keeps shifting. First of all we were told there were no briefings with the "draft" text. Now we are told if we behave ourselves we might get some. That is not acceptable to me. I repeat, there may be public information from the briefings. Who knows?

But leave that as it may be. I do not need a lecture on the U.S. congressional responsibilities. I am an elected member of the Canadian Parliament, of this committee, and I expect to be treated with the same information.

Mr. Crosby: Why?

Mr. Barrett: Mr. Chairman, through your good offices you asked for additional funds for the trade subcommittee to travel to the maquiladora program and to Mexico.

The Chairman: No, I have not.

Mr. Barrett: You have not. The request was made through this committee by me that we go to Mexico. I raised that.

The Chairman: No, you raised it with the steering committee and it was rejected.

Mr. Barrett: It was rejected in the steering committee.

The Chairman: If I remember correctly, it was because you decided you wanted to go to Europe.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I raised the question of going to the maquiladora program. I went on my own to Mexico. I met with Mexican senators.

Leave that as it may be, Mr. Chairman. I want to state that over 1987 the current government—and I mentioned this in a question a week ago Monday—released all documents to all Canadians prior to the final signature on the Canada-U.S. agreement. There was a national debate: open, above-board. Everybody was well informed. Sides were taken. An election was held. The government won, then signed the treaty after the election. I want to ask the minister if the Canadian people can be assured the same procedure that was followed in a public debate, with full, open, and public information, before the Canada-U.S. Free Trade Agreement was signed. . .if the same documents, the same time, the same availability will be given to the Canadian people on the Canada-U.S.-Mexico free trade agreement; before any treaty is signed, the same timeframe, the same public access, the same public debate, and an election afterwards.

Mr. Wilson: That is a ridiculous question.

Mr. Barrett: It is?

Mr. Wilson: Is it the responsibility of the Minister for International Trade to call an election, or to decide under what conditions an election should be held?

[*Traduction*]

M. Tobin: Vous avez proposé d'en discuter.

M. Wilson: Je l'ai proposé. Mais je tiens à être certain qu'on comprend bien les principes de base. Je suis surpris de voir que M. Barrett, qui avait vigoureusement proposé ce sujet à la Chambre, n'ait pas dit que c'était une proposition constructive.

M. Barrett: La situation évolue constamment. Tout d'abord, on nous a dit qu'il n'y aurait pas de séances d'information en ce qui concerne l'ébauche. Maintenant, on nous dit que, si nous sommes bien sages, il y en aura peut-être. Je trouve cela inacceptable. Je le répète, certaines séances nous permettront peut-être d'avoir accès à des renseignements d'ordre public. Qui sait?

Quoi qu'il en soit, je me passerais fort bien d'une leçon sur les responsabilités du Congrès américain. Je suis député et membre de ce comité, et je m'attends à ce que l'on me fournisse les mêmes renseignements.

M. Crosby: Pourquoi?

M. Barrett: Monsieur le président, grâce à vos beaux offices, des fonds supplémentaires ont été demandés pour permettre au sous-comité de se rendre au Mexique pour voir comment fonctionnait le programme maquiladora.

Le président: Non, je ne l'ai pas fait.

M. Barrett: Vous ne l'avez pas fait. J'ai pourtant moi-même demandé, par l'intermédiaire de ce comité, que nous nous rendions au Mexique. C'est un point que j'ai soulevé.

Le président: Non, c'est une demande que vous avez présentée au comité directeur, et elle a été rejetée.

M. Barrett: Elle a été rejetée par le comité directeur.

Le président: Si je me souviens bien, c'est parce que vous aviez décidé que vous vouliez aller en Europe.

M. Barrett: Monsieur le président, j'ai soulevé la question d'une visite au programme maquiladora. Je me suis rendu à mes frais au Mexique. J'ai rencontré des sénateurs mexicains.

N'en parlons plus, monsieur le président. Je tiens simplement à signaler qu'en 1987, le gouvernement actuel. . . j'ai posé une question à ce sujet lundi dernier. . . a rendu public tous les documents avant la signature de l'accord Canada-États-Unis. Il y a eu un débat national: ouvert, franc. Tout le monde a été bien informé. Les gens ont pris position. Des élections ont eu lieu. Le gouvernement a gagné et a signé le traité après les élections. Je voudrais demander au ministre si le peuple canadien peut être assuré que la même procédure qui a été suivie au cours d'un débat public, totalement ouvert, avant la signature de l'accord de libre-échange Canada-États-Unis. . . si les mêmes documents, les mêmes délais, les mêmes possibilités seront accordés au peuple canadien en ce qui concerne l'accord de libre-échange Canada-États-Unis-Mexique; autrement dit, si avant la signature d'un traité, les mêmes délais, les mêmes possibilités d'accès du public, le même débat public suivi d'élections, sont prévus.

M. Wilson: La question est ridicule.

M. Barrett: Vraiment?

M. Wilson: Serait-ce par hasard la responsabilité du ministre du Commerce international de convoquer des élections, ou de décider dans quelles conditions des élections devraient être tenues?

[*Text*]

• 1700

Mr. Barrett: No, no. Should the documents be ready before the election, are you prepared to release them in the same way as you released the Canada-U.S. documents that were available in October 1987? Should they be ready before a federal election is called, are you prepared to release those publicly?

Mr. Wilson: I have said to Mr. Crosby—and I think you were huddling over there when I gave this answer—that once an agreement is initialed, that agreement will be made public and there will be opportunities for this committee and the general public to review the document, make any comments, and call witnesses to understand the impact. Once the agreement is signed, it will be put into legislative form, at which time we'll be going through the legislative process and you can go through the process again to make sure that you understand the full impact of the agreement. After that, it will be legislated. Whether that has any bearing on election time is another thing altogether.

The Chairman: I have Mr. Lopez left on the list, and then Mr. Tobin, and then we'll move on to the other items.

Mr. Barrett: I'm giving my time to Mr. Tobin. I've got two minutes left.

Mr. Wilson: Mr. Chairman, I have someone in my office, so I really have to move on.

The Chairman: Well, the only fair way to do that is to say neither Mr. Lopez nor Mr. Tobin, then. We'll end it right there and thank the minister and Mr. Weekes and move on to the other item on our agenda.

Thank you both. I'm sure we'll be seeing you again.

The committee has a matter before it.

Mr. Barrett: I move, seconded by Mr. Tobin, that the Department of International Trade produce all documents previously released relating to NAFTA and that the most recent copy of the bracketed draft treaty be filed with this committee.

The Chairman: I don't think that's what you sent me. The letter to me talked about the bracketed trade agreement. That's fine. It's perfectly in order to move it.

Mr. Barrett: I'll read the letter.

The Chairman: It's perfectly in order.

Mr. Barrett: The letter says:

I am writing to you pursuant to Standing Order 108 (1) to give you notice that I intend to move that the Department of International Trade produce all documents previously released relating to the NAFTA, and for the most recent copy of the draft bracketed treaty.

The Chairman: The matter is now on the floor. Mr. Crosby.

Mr. Crosby: Mr. Chairman, I've read the letter. I have it in my office. I didn't quite understand.

I ask the member what he means by "previously released". It's worth putting on the record.

[*Translation*]

M. Barrett: Non, pas du tout. Si les documents étaient prêts avant les élections, êtes-vous prêt à les rendre publics comme vous l'avez fait pour les documents relatifs à l'accord Canada—États-Unis, en octobre 1987? Seraient-ils prêts avant les élections fédérales? Êtes-vous prêt à les rendre publics?

M. Wilson: J'ai déjà dit à M. Crosby—et je crois que vous étiez en train de vous consulter dans votre coin lorsque je l'ai fait—que lorsqu'un accord a été paraphé, il est rendu public, ce qui permet alors au comité et au grand public de l'examiner, de présenter des observations et de convoquer des témoins pour en comprendre les répercussions. Une fois l'accord signé, il est soumis au processus législatif normal au cours duquel il vous est possible de le revoir afin de vous assurer que vous en comprenez toutes les conséquences. Après cela, il donne lieu à l'adoption d'une loi. Que cela ait ou non un effet sur la date des élections, est une tout autre histoire.

Le président: Il me reste sur ma liste M. Lopez, puis M. Tobin, après quoi, je passerai à d'autres questions.

M. Barrett: Je laisse la parole à M. Tobin; il ne me reste plus que deux minutes.

M. Wilson: Monsieur le président, quelqu'un m'attend dans mon bureau; il faut vraiment que je m'en aille.

Le président: La seule façon équitable de procéder est donc de dire que ni M. Lopez, ni M. Tobin ne pourront vous poser de questions. Nous nous en tiendrons donc là et nous remercions le ministre et M. Weekes d'être venus; nous allons maintenant passer au point suivant de notre ordre du jour.

Je vous remercie tous les deux. Je suis certain que nous nous reverrons.

Le comité a une question à régler.

M. Barrett: Je propose, avec l'appui de M. Tobin, que le ministère du Commerce international nous soumette tous les documents déjà rendus publics relatifs à l'ALENA et que la copie la plus récente de «l'ébauche de traité», soit remise à ce comité.

Le président: Ce n'est pas cela que vous m'avez envoyé. Dans la lettre qui m'était adressée, il s'agissait de «l'Accord de libre-échange». Parfait. La proposition est acceptable.

M. Barrett: Je vais vous lire cette lettre.

Le président: Tout est parfaitement en règle.

M. Barrett: Voici ce qu'elle dit:

Je vous écris conformément au paragraphe 108(1) du Règlement pour vous aviser que j'ai l'intention de proposer que le ministère du Commerce international présente tous les documents déjà rendus publics relatifs à l'ALE et la copie la plus récente de «l'ébauche de traité» au comité.

Le président: La question est maintenant portée à l'ordre du jour. Monsieur Crosby.

M. Crosby: Monsieur le président, j'ai lu cette lettre. Je l'ai dans mon bureau. Je ne l'ai pas très bien comprise.

Je voudrais que le député m'explique ce qu'il entend par «déjà rendus publics». Cela mérite d'être inscrit au procès-verbal.

[*Texte*]

Mr. Barrett: What I'm talking about are the documents that were released under the Canadian Freedom of Information Act and any further documents that are still there, plus the draft bracketed treaty.

The Chairman: For what it's worth, I should tell the members of the committee that I did check what the American procedure was, because that's something that has been raised a couple of times. I have a memo here from Bob Miller to myself that you should see.

Mr. Barrett: But that's not the substance of this motion.

The Chairman: But that was what I thought you were asking about.

Mr. Barrett: No, I want the filing of these documents with the committee. That's what I'm asking for.

The Chairman: Well, I understand the dilemma you're in as to what documents they are. Mr. Crosby.

Mr. Crosby: Mr. Chairman, I have a lot of difficulty in understanding. In fact, I readily admit that I don't understand what documents are involved.

Would the member accede to a request from this committee to the minister that he release the documents that he thinks can be appropriately released at this point in the negotiations that relate to the documents that have been exchanged between the three parties to the North American treaty agreement? Let me explain. If the minister would indicate, either in summary or in some other form, what documents he would be prepared to release, then if Mr. Barrett and others are not satisfied with those documents, we could look at it again. It is only my reaction. You see, I don't know what you are talking about.

• 1705

Mr. Barrett: Mr. Chairman, what I am asking for is access for this committee of all the documents that have been prepared by his department, plus the draft bracketed treaty.

The Chairman: To be released publicly.

Mr. Barrett: Released to this committee.

The Chairman: Publicly or in confidence? Does that mean publicly to you?

Mr. Barrett: It means what it means: release the documents to this commitee.

Mr. Crosby: There is no process for releasing documents confidentially. I don't see that.

Mr. Tobin: The committee in its judgment would take a look at the documents. And the committee in its judgment would decide how those documents would be used, and committee members and members of various parties would have to behave in a manner that is defensible and responsible, depending on what information is contained within them.

But, Mr. Chairman, I understand that this material is not as confidential in either the United States or Mexico as the minister would want us to believe it is in Canada. It is not locked up in the safe. The information is pretty widely

[*Traduction*]

M. Barrett: Je parle des documents qui ont été rendus publics conformément à la Loi canadienne sur la liberté d'accès à l'information, et de tous les autres documents, plus «l'ébauche de traité».

Le président: Pour ce que cela vaut, je dois préciser aux membres du comité que j'ai vérifié la procédure américaine, car c'est une question qui a été soulevée à une ou deux reprises. J'ai ici une note que m'a adressée Bob Miller et qu'il serait bon que vous lisiez.

M. Barrett: Mais il ne s'agit pas du fond de cette motion.

Le président: Je croyais que c'était ce que vous demandiez.

M. Barrett: Non, je veux que ces documents soient officiellement déposés auprès du comité. Voilà ce que je demande.

Le président: Je comprends maintenant votre dilemme, monsieur Crosby, lorsque vous vous demandez de quels documents il s'agit.

M. Crosby: Monsieur le président, j'ai beaucoup de mal à comprendre. En fait je reconnais franchement que je ne comprends pas de quel document il s'agit.

Le député accepterait-il que le comité demande au ministre de lui communiquer les documents qu'il juge pouvoir être divulgués à ce stade des négociations entre les trois parties au Traité nord-américain? Je m'explique. Si le ministre voulait bien préciser, sous forme de résumé ou autrement, quels documents il serait prêt à nous communiquer; et si M. Barrett et d'autres personnes jugeaient ne pas avoir obtenu satisfaction, nous pourrions réexaminer la question. Voilà ma réaction. Voyez-vous, je ne sais toujours pas de quoi vous parlez.

M. Barrett: Monsieur le président, ce que je demande, c'est que le comité ait accès à tous les documents qui ont été préparés par son ministère, plus à l'ébauche de traité.

Le président: Pour que ces documents soient rendus publics.

M. Barrett: Pour qu'ils soient remis au comité.

Le président: Publiquement ou à titre confidentiel? Que signifie exactement le mot publiquement pour vous?

M. Barrett: Il veut dire ce qu'il veut dire: communiquer les documents au comité.

M. Crosby: Rien n'est prévu pour une communication de documents confidentiels. Je ne vois pas comment on pourrait le faire.

M. Tobin: Le comité, s'il le juge bon, examinerait ces documents et déciderait de quelle manière ils seraient utilisés, et les membres du comité et des divers partis devraient se comporter de façon raisonnable et responsable, compte tenu de l'information contenue dans ces documents.

Monsieur le président, je crois cependant savoir que ces renseignements ne sont pas aussi confidentiels aux États-Unis et au Mexique qu'ils le sont au Canada, à en croire le ministre. Ces documents ne sont pas enfermés à double tour.

[*Text*]

distributed in Mexico and the United States, and the notion that it is top secret and we can't let anybody know what is going on, what is being proposed, because it could destroy our negotiating position... There is nothing to indicate that in either the United States or Mexico that is the kind of confidentiality, for the moment, that is being respected.

The Chairman: Yes, there is.

Mr. Tobin: I have seen your memo, and I appreciate it, Mr. Chairman. I think that is a very good—

Mr. Crosby: Mr. Chairman, in all deference, that is the importance of defining the words "previously released". If the minister knows that a document is in fact on file with a committee of the U.S. Congress and can be obtained through that source, or if a document is in fact available within the Mexican Congress, he could pick it up from there.

Mr. Tobin: Can I read from the chairman's memo? I think the chairman has done the committee a service in providing this memo. Let me read from the last paragraph of the chairman's memo. It caught my attention right away. That is why I say that if it is released to the committee, the committee has an obligation to behave in a responsible manner. So do members and so do political parties. And they have to defend their behaviour. Look at what the memo says here about U.S. congressmen:

> While a Congressman cannot refer directly to

Oh, there is a Joe Clark word—"specificity". Have I got that right? It continues:

> "the specificity of knowledge" obtained through a reading of the text or briefings, there is still a great deal that can be done politically and publicly with the knowledge. He or she can lobby within the administration or make a public issue of the matter in a way that does not reveal the details of the Administration's proposal.

Mr. Barrett: Thank you, Mr. Chairman, for telling us about this privilege.

The Chairman: I can also tell you that some members of staff of the Congress members of the committee have refused these terms. They refuse to take the security clearance because they refuse to treat the information in confidence. But they accept in return that they cannot read the document.

Mr. Tobin: In detail. But they can indirectly, as a consequence of the knowledge obtained from having access to the documents, attempt to influence public opinion, to influence the development of public policy, and to influence the public debate. And, Mr. Chairman, in Canada we are being completely kept in the dark—all members on all sides.

The Chairman: Brian, may I suggest to you why I had this prepared. There is some desire to develop the capacity of committees to do more over time. That is something I have had a strong view on for a long time, as you know.

[*Translation*]

Il s'agit de renseignements qui sont assez largement diffusés au Mexique et aux États-Unis, et dire qu'il s'agit de quelque chose de très secret, qui contient des propositions qu'il faut cacher à tout le monde, car cela pourrait compromettre notre position dans les négociations... Rien, que ce soit aux États-Unis ou au Mexique, n'indique qu'on y traite ces documents de manière aussi confidentielle.

Le président: Si, il y a quelque chose.

M. Tobin: J'ai lu votre note et j'en ai apprécié les arguments, monsieur le président. Je crois que c'est un très bon...

M. Crosby: Monsieur le président, si vous me le permettez, je dirai que c'est précisément pour cela qu'il est important de définir les mots «déjà rendus publics». Si le ministre sait qu'un document a été déposé auprès d'un comité du congrès américain et qu'il est possible de se le procurer auprès de lui, ou si l'on peut obtenir un document du congrès mexicain, cela lui donnerait une base.

M. Tobin: Puis-je lire la note du président? Je crois que le président a rendu service au comité en rédigeant cette note. Je vais vous lire le dernier paragraphe. Il a tout de suite retenu mon attention. C'est la raison pour laquelle je dis que si le document est remis au comité, celui-ci a l'obligation de se comporter de manière responsable, ses membres et les partis politiques aussi. Et ils devront justifier leur comportement. Voici ce que dit cette note au sujet des membres du congrès américain:

> Bien qu'un membre du congrès ne puisse pas se référer directement au...

Oh, voici un des mots favoris de Joe Clark—«spécificité». C'est bien cela? Je continue:

> ...au renseignement spécifique obtenu grâce à la lecture du texte ou des données d'information, il demeure possible de tirer un large parti de ces renseignements sur le plan politique et public. Il peut alors exercer des pressions sur l'administration ou même rendre l'affaire publique sans pour cela en révéler les détails.

M. Barrett: Merci, monsieur le président, de nous avoir appris l'existence de ce privilège.

Le président: Je puis également vous dire que certains employés des membres du congrès appartenant au comité ont rejeté ces termes. Ils refusent qu'on leur accorde la cote de sécurité nécessaire parce qu'ils refusent de traiter l'information comme s'il s'agissait de documents confidentiels. Par contre, ils acceptent de ne pas pouvoir lire le document.

M. Tobin: Dans le détail. Mais il peuvent indirectement, grâce à ce que l'accès aux documents leur a appris, tenter d'influencer l'opinion publique, d'influer sur l'élaboration des politiques publiques et sur le débat public. Et, monsieur le président, au Canada on nous tient dans l'obscurité la plus complète—et je dis cela pour tous, quel que soit le parti auquel ils appartiennent.

Le président: Brian, puis-je vous dire pourquoi j'ai fait préparer cette note. Le désir existe de permettre aux comités de jouer un jour un rôle plus important. C'est quelque chose à quoi je tiens beaucoup depuis longtemps, comme vous le savez.

[*Texte*]

If you will let me, on behalf of the committee, go and talk to the minister about what he has proposed, I propose to take this information to him to see what I can come back with, and we can defer voting on this motion until we see what we can get.

Mr. Barrett: As the mover of the motion—

Mr. Tobin: Nothing is at variance in Mr. Barrett's motion with what is outlined in your memo.

The Chairman: Yes, there is.

Mr. Tobin: What?

The Chairman: There is a commitment that that information be provided to the committee in confidence and that the committee asks for it and treats it as a confidence matter.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, since you wish to make this frame of reference with your request, I accept, with the understanding that the full interpretation of the last paragraph is clearly understood.

The Chairman: I intend to convey this memo to the minister and go and talk to him on the basis of his proposal of our conversation here.

Mr. Barrett: Yes. Absolutely. Your suggestion is excellent.

The Chairman: And I will come back to you and report whatever I have achieved. Is that a reasonable way to resolve the matter?

Mr. Barrett: Absolutely.

Mr. Crosby: Mr. Chairman, what I would like to see, and I hope can get concurrence on this, is a step-by-step process whereby any documents that have been made public, to which ordinary persons in Mexico or Washington or wherever have access, be made available, that any other documents that exist be characterized and classified in terms of confidentiality or non-disclosure. Okay? Then we will know what we are talking about.

• 1710

The Chairman: Let's see what we can achieve.

Mr. Crosby: We have to know what we are talking about in terms of the documents.

The Chairman: The meeting is hereby officially adjourned.

[*Traduction*]

Si vous me permettez, au nom du comité, de discuter avec le ministre de sa proposition, j'ai l'intention de lui soumettre cette information afin de voir ce que je pourrais en tirer; je propose donc qu'en attendant, nous reportions le vote sur cette motion.

M. Barrett: En tant que présentateur de la motion. . .

M. Tobin: La motion de M. Barrett ne contredit en rien ce que contient votre note.

Le président: Si.

M. Tobin: En quoi?

Le président: L'engagement que cette information soit fournie au comité à titre confidentiel est que celui-ci la réclame et la traite également à titre confidentiel.

M. Barrett: Monsieur le président, si vous tenez à ce que votre demande soit présentée dans ce contexte, je l'accepte, à condition que la pleine interprétation du dernier paragraphe soit clairement comprise.

Le président: J'ai l'intention de soumettre cette note au ministre et d'en discuter avec lui, compte tenu de la proposition qu'il vient de faire.

M. Barrett: Oui. Absolument. Excellente suggestion.

Le président: Et je vous rendrai compte des résultats que j'ai obtenus. Cette solution vous paraît-elle raisonnable?

M. Barrett: Absolument.

M. Crosby: Monsieur le président, ce que je voudrais, et j'espère que l'on sera d'accord avec moi, c'est qu'on adopte un processus méthodique selon lequel tout document rendu public, auquel toute personne ordinaire à Mexico, à Washington, ou ailleurs, a accès, puisse être communiqué. Et que tout autre document existant soit classifié selon des critères de confidentialité ou de non divulgation. D'accord? C'est alors seulement que nous saurons de quoi nous parlons.

Le président: Voyons ce que nous pouvons faire.

M. Crosby: Il faut bien que nous sachions de quels documents nous parlons.

Le président: La séance est levée.

MAIL ➤ POSTE

Issue No. 4

Tuesday, February 18, 1992

Chairman: Hon. John W. Bosley, M.P.

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Sub-Committee on International Trade

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of Canada's trade promotion programmes

WITNESSES:

(See back cover)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Fascicule n° 4

Le mardi 18 février 1992

Président: L'hon. John W. Bosley, député

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du Commerce extérieur

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude des programmes de promotion commerciale du Canada

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MAIL ➤ POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESS

From the Department of External Affairs and Internal Trade:

John Weekes, Chief Negotiator, Office of North American Free Trade Negotiations.

TÉMOIN

Du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur:

John Weekes, négociateur en chef, Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 4

Tuesday, February 18, 1992

Chairman: Hon. John W. Bosley, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 4

Le mardi 18 février 1992

Président: L'hon. John W. Bosley, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of Canada' trade promotion programmes

WITNESSES:

(See back cover)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude des programmes de promotion commerciaux du Canada

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

24590

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairman: Hon. John W. Bosley, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: L'hon. John W. Bosley, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 18, 1992
(5)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 3:41 o'clock p.m. this day, in Room 701, La Promenade, the Chairman, John W. Bosley, presiding.

Members of the Sub-Committee present: Gabrielle Bertrand, John W. Bosley, Jean-Guy Guilbault, Roy MacLaren, Walter Van De Walle.

Other Member present: Steve Butland.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Jean-François Bence, Consultant.

Witnesses: From the Department of External Affairs: Brian Schumacher, Assistant Deputy Minister, International Development Branch. *From the Canadian Exporters Association:* James Taylor, President; Ed Gorn, Vice-President, Government Relations.

In accordance with its mandate under Standing Order 108(2), the Sub-Committee commenced consideration of Canada's trade promotion programmes.

The witnesses made statements and answered questions.

At 5:15 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 18 FÉVRIER 1992
(5)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 15 h 41, dans la salle 701 de l'immeuble La Promenade, sous la présidence de John W. Bosley (*président*).

Membres du Sous-comité présents: Gabrielle Bertrand, John W. Bosley, Jean-Guy Guilbault, Roy MacLaren, Walter Van De Walle.

Autre député présent: Steve Butland.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Jean-François Bence, consultant.

Témoins: Du ministère des Affaires extérieures: Brian Schumacher, sous-ministre adjoint, Expansion du commerce extérieur; *De l'Association des exportateurs canadiens:* James Taylor, président; Ed Gorn, vice-président, Relations gouvernementales.

Conformément au mandat qui lui a été confié en vertu du paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité entreprend l'étude des programmes de promotion commerciaux du Canada.

Les témoins font des exposés et répondent aux questions.

À 17 h 15, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, February 18, 1992

• 1542

The Chairman: There being a quorum, we will call the meeting to order. For the record, this is the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. In our ongoing study of trade issues, we are examining today Canada's trade promotion programs.

Our witnesses today are Brian Schumacher, Assistant Deputy Minister, International Development Branch, Department of External Affairs; and Mr. Jim Taylor from the Canadian Exporters' Association. If you have people with you, please introduce them as we go along.

Let me also indicate that the clerk is going to distribute a copy of a summary table; I guess that's the best way to describe it. Some of you will have read about an article or some commentaries by Professor Hitchins from the University of Alaska. She did a comparative report of what various countries do in terms of support of trade promotion. We have a copy of her unpublished paper, but we have some notes out of it that will be distributed. I'm sure that will be of interest.

Mr. James Taylor (President, Canadian Exporters' Association): By the way, with me is Mr. Ed Gorn, Vice-President of the CEA.

The Chairman: Mr. Gorn, we haven't met. I welcome you. Mr. Schumacher, would you like to start.

Mr. Brian Schumacher (Assistant Deputy Minister, International Development Branch, Department of External Affairs): Mr. Chairman, I think we've already distributed a copy of my opening remarks. For the sake of brevity, perhaps I could just briefly highlight a couple of points from those remarks rather than go through the entire text.

The Chairman: Excellent; the text will be tabled.

Mr. Schumacher: Canada's high standard of living and enviable social safety net are based to a significant extent on trade. As you're all probably aware, 25% of our income comes from trade. When you compare that with the United States, it's two and a half times the level there. It's twice the level in Japan, even though Japan is considered a great world trader. Among the G-7 countries, only in Germany does trade account for a larger share of GDP than in Canada.

I think it's a major challenge for us to encourage more manufacturers to export. Right now we estimate that about 100 Canadian companies account for over half of our exports. Only 32% of our manufacturing firms export at all. When you look at domestic, Canadian-owned manufacturers, only 13% are active in exports. Small-and medium-sized firms with less that $20 million in annual sales account for less than 7% of our exports.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 18 février 1992

Le président: Le quorum est atteint et nous pouvons commencer la réunion du Sous-comité du Commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur. Dans le cadre de notre étude des questions commerciales, nous nous penchons aujourd'hui sur les programmes de promotion du commerce canadien.

Nos témoins aujourd'hui sont le sous-ministre adjoint de l'Expansion du commerce extérieur aux Affaires extérieures, M. Brian Schumacher, et le président de l'Association des exportateurs canadiens, M. James Taylor. Vous pourriez peut-être présenter les personnes qui vous accompagnent.

Je vous signale également que la greffière va vous remettre un résumé; je suppose que c'est comme cela qu'on doit appeller ce document. Certains d'entre vous ont sans doute entendu parler des travaux réalisés par le professeur Hitchins, de l'université de l'Alaska, qui a procédé à une étude comparative des initiatives prises par différents pays en matière de promotion commerciale. Nous n'avons pas d'exemplaire de son rapport, mais nous avons quelques notes qui seront distribuées. Je suis sûr qu'elles pourront vous intéresser.

M. James Taylor (président, Association des exportateurs canadiens): Je suis accompagné du vice-président de notre association, M. Ed Gorn.

Le président: Monsieur Gorn, nous ne nous sommes pas rencontrés. Je vous souhaite la bienvenue au comité. Monsieur Schumacher, vous avez la parole.

M. Brian Schumacher (sous-ministre adjoint, Expansion du commerce extérieur, ministère des Affaires extérieures): Monsieur le président, nous avons déjà distribué un exemplaire de mes remarques liminaires. Pour être bref je me bornerai à donner les points saillants de mon mémoire plutôt que d'en faire une lecture intégrale.

Le président: Excellent. Le document sera déposé de toute façon.

M. Schumacher: Le haut niveau de vie du Canada et son filet de sécurité sociale enviable reposent dans une grande mesure sur le commerce. Comme vous le savez sans doute, 25 p. 100 de nos recettes proviennent du commerce, alors qu'aux États-Unis, la part du commerce est deux fois et demi moins élevée et au Japon deux fois moins élevée, même si ce dernier pays est considéré comme une grande puissance commerciale mondiale. Parmi les pays du G-7, seule l'Allemagne a un PIB dans lequel la part du commerce est supérieure à la nôtre.

Nous faisons donc face à un défi majeur, qui est celui d'encourager davantage de fabricants à exporter leurs produits. À l'heure actuelle, 32 p. 100 seulement de nos entreprises de fabrication exportent, et cette proportion tombe à 13 p. 100 si l'on ne tient compte que des compagnies appartenant à des Canadiens. Les petites et moyennes entreprises réalisant moins de 20 millions de dollars en chiffre d'affaires annuel comptent pour moins de 7 p. 100 de nos exportations.

[*Texte*]

• 1545

I think it is safe to say that international business is no longer merely the export of goods. It is a growing volume and variety of services as well. The role of our trade commissioners abroad has also become more complex in this environment. In addition to their traditional market development function, they must now increasingly deal with market access issues, provide more sophisticated market intelligence, identify and assist in the acquisition of technology, assess strategic partnership prospects, promote investment in Canada, and evaluate international competition, not to mention dealing with increasingly complex trade policy issues as well.

We are addressing this challenge with a range of programs of trade awareness, promotion and support. Our export programs at this point in time are centred on the growing global initiatives that focus on the markets of greatest importance to Canada, namely the United States, the Asia-Pacific region and Europe. Other areas of the world are not being ignored. The recent Canada Expo 92 Monterrey was the largest trade promotion event Canada has ever held, with some 200 firms participating.

In order to enhance export awareness, the Department of External Affairs and International Trade has undertaken a number of activities such as sponsoring centres for international business studies at universities across Canada, holding the annual Canada International Trade Month and the Canadian export awards program. We have a variety of programs such as new exporters to border states, new exporters to southern U.S., new exporters to Europe programs, which introduce new exporters and potential exporters to the U.S. and markets in Europe. There are also, of course, a wide variety of departmental trade publications, particularly "CANADEXPORT".

The department is continuing to work hard to ensure that the business community is aware of the programs and services available to assist in doing business internationally. In this regard 88% of the firms surveyed by the Conference Board of Canada and 85% of the small firms that were canvassed by the Institute for Research on Public Policy confirmed that they had indeed used some form of government export assistance.

There has been a particularly heavy demand in the last two years for the services of the program for export market development, or PEMD, which is the department's principal export promotion program. Its funding became fully committed last November and it became necessary to temporarily suspend the program. You will now be aware that the PEMD has been reinstated as a result of an increase in funding.

[*Traduction*]

Pour s'établir avec succès sur le marché international, une entreprise doit désormais non seulement exporter, mais aussi offrir des services plus nombreaux et plus variés. Le rôle de nos délégués commerciaux est devenu plus complexe dans un tel environnement. En plus de remplir leurs fonctions habituelles concernant le développement des marchés, ils doivent de plus en plus s'occuper d'accès aux marchés, fournir des renseignements plus complets sur les marchés, trouver des technologies et en faciliter l'acquisition, examiner les possibilités de création d'alliances stratégiques, promouvoir les investissements au Canada, évaluer la concurrence internationale et se pencher sur les questions de plus en plus complexes liées à la politique commerciale.

Pour relever ces défis, nous menons divers programmes de sensibilisation, de promotion et d'aide en faveur du commerce. Nos programmes de promotion des exportations s'articulent autour de l'initiative «Horizon le monde», qui met l'accent sur les marchés les plus importants pour le Canada, c'est-à-dire les États-Unis, la région Asie-Pacifique et l'Europe. Le Canada s'intéresse aussi aux autres régions du monde. L'exposition Expo Canada 92, qui a eu lieu récemment à Monterrey était la plus importante foire commerciale jamais tenue par le Canada. Plus de 200 entreprises y étaient en effet représentées.

Pour sensibiliser davantage les entreprises à l'importance des exportations, le ministère entreprend différentes activités; il parraine des centres d'études en administration internationale dans différentes universités du pays, et il tient chaque année un mois canadien du commerce extérieur ainsi que le concours des prix d'excellence à l'exportation. Le ministère a également mis sur pied différents programmes, par exemple le NEEF, Programme des nouveaux exportateurs aux États frontaliers, le NEXUS, Programme des nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud, et le NEXOS, Programme des nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers, notamment l'Europe. Ces programmes font connaître les marchés américains et européens aux nouveaux exportateurs ou aux exportateurs éventuels. Notre ministère est également responsable d'une grande variété de publications spécialisées, notamment «CANADEXPORT».

Le ministère continue de faire en sorte que les gens d'affaires connaissent les programmes et services auxquels ils peuvent recourir pour pénétrer les marchés étrangers. À cet égard, 88 p. 100 des chefs d'entreprise interrogés par le Conference Board du Canada et 85 p. 100 des dirigeants de petites entreprises interrogés par l'Institut de recherches politiques ont dit avoir eu recours à une forme ou à une autre d'aide gouvernementale en faveur des exportations.

Depuis deux ans, le Programme de développement des marchés d'exportation, le PDME, principal programme de promotion des exportations du ministère, fait l'objet d'une forte demande. En novembre dernier, ses fonds étaient complètement engagés et il a fallu le suspendre temporairement. Comme vous les savez, le PDME a été remis sur pied grâce à de nouveaux fonds.

[*Text*]

We have at the present time in our trade program over 450 Canada-based and locally engaged staff in some 120 offices around the world. There are also trade commissioners at work in the international trade centres across Canada, as well as in geographic and sectoral trade divisions in headquarters.

The reference levels for the PEMD program, to which I referred earlier, have declined from a high of about $53.7 million in fiscal year 1985-86 to the approximately $30.8 million we expect for our 1992-93 budget. This was due to budget cutbacks necessitated by the government's expenditure reduction efforts. However, during the same period a number of new programs and initiatives in support of our trade investment and technology development efforts, such as Going Global, World Market Development Fund, Renaissance Eastern Europe, Investment Development Program and so on have been implemented. These other activities in this current fiscal year, 1991-92, amounted to approximately $38 million in additional funding.

Just a word on our strategic planning, in terms of how we plan our trade promotion efforts. The starting point is the trade commissioner in the field, who provides an assessment of priority sectors and market opportunities in the territory covered by his post. This information is the basis for extensive consultations with other government departments to match those potential market opportunities with a Canadian supply capability. These vetted plans are then further refined through extensive consultation with ministry, business associations and provincial governments to ensure our activities are complementary. The final plan is fed back to the trade commissioners at the post, who then report quarterly on how the plan is being implemented and on results achieved.

• 1550

I understand the committee has received some information on the recent report by D.D. Hitchins that indicates very high trade promotion expenditure by Canada relative to the U.S. and other countries. It is our view the U.S. figures in that report were significantly underestimated. In particular, for instance, the tax credits granted to U.S. exporters under the Foreign International Sales Corporation or FISC program is totally ignored. The huge and obvious differences in our industrial base are also ignored.

Nevertheless, it's fair to say our trade promotion costs are relatively high. This is because of our small domestic market—that means a company must start to export at an earlier stage in its career than it would otherwise have to do—and the high proportion of small-and medium-sized companies in our industrial base. Indeed, the Hitchins paper's concluding observation recognizes the need for a higher level of trade development support from the Canadian government because of our heavy reliance on exports as well.

[*Translation*]

À l'étranger, notre programme de promotion du commerce compte un personnel de plus de 450 employés canadiens ou locaux, répartis entre 120 missions. En outre, nous avons des délégués commerciaux dans les centres de commerce international des différentes régions du pays et dans les directions commerciales géographiques et sectorielles de l'administration centrale.

Les niveaux de référence du PDME ont été ramenés d'un niveau maximum de 53,7 millions de dollars en 1985-1986 à environ 30,8 millions de dollars pour 1992-1993, à la suite des restrictions budgétaires imposées par le gouvernement afin de réduire les dépenses. Toutefois, pendant la même période, un certain nombre de nouveaux programmes et de nouvelles initiatives de promotion du commerce, des investissements et de la technologie ont vu le jour; il s'agit de «Horizon le monde», du Programme de promotion du commerce sur les marchés mondiaux, de «Renaissance Europe de l'Est» et du Programme de développement des investissements. Bref un financement additionnel de 38 millions de dollars en 1991-1992.

Quelques mots au sujet de la planification stratégique en matière de promotion du commerce. Dans un premier temps, le délégué commercial fournit une évaluation des secteurs prioritaires et des débouchés dans le territoire de la mission. Grâce à ces renseignements, nous menons des consultations poussées avec les autres ministères afin de déterminer si les entreprises canadiennes ont ce qu'il faut pour exploiter ces débouchés. Le ministère met ensuite au point le plan établi en consultant étroitement les associations de gens d'affaires et les provinces pour faire en sorte que nos activités soient complémentaires. Le plan définitif est alors communiqué aux délégués commerciaux en poste dans les missions, qui font ensuite rapport tous les trois mois sur l'exécution du plan et les résultats obtenus.

Si je comprends bien le comité a reçu des renseignements concernant le rapport récent du professeur Hitchins, qui montre que les dépenses canadiennes en matière de promotion commerciale sont très élevées par rapport à celles des États-Unis et des autres pays. À notre avis, les chiffres pour les États-Unis ont été nettement sous-évalués. On ne tient en effet pas compte du tout dans ce rapport des crédits fiscaux offerts aux exportateurs américains dans le cadre du programme FISC (Foreign International Sales Corporation). On ne tient pas non plus compte des différences extrêmement importantes dans notre base industrielle.

Cependant, il est juste de dire que les frais liés à la promotion commerciale sont très élevés. Cela est dû au fait que notre marché intérieur est très petit—ce qui signifie que nos compagnies doivent commencer à exporter plus tôt—et à la grande proportion de petites et moyennes entreprises dans notre pays. Le rapport Hitchins indique dans ses conclusions que la promotion commerciale devrait recevoir une plus grande aide de la part du gouvernement canadien étant donné l'importance des exportations pour notre pays.

[*Texte*]

In conclusion, I believe our export promotion efforts are paying off in a major way. These efforts have never been more important to our future prosperity than they are at this crucial period in the development of our new world trading environment. So with that I'll pass back to the chairman.

The Chairman: Mr. Taylor, tell us what's being done right and what's being done wrong.

Mr. Taylor: Thank you very much, Mr. Chairman. I'm delighted to have this opportunity to have what I imagine or understand would be a fairly informal exchange of views with you and with the members attending. Let me just make two or three points I hope you might find useful and might, along with Brian Schumacher's comments, provide the basis for some exchange this afternoon.

First, looking back, and picking up the last point of Canada's trade promotion efforts and how we go about it in terms of support for exporters vis-à-vis others, I'm not that familiar with Professor Hitchins's report, but contrasting us particularly with the Europeans and some of the Asians, they have quite a different history. Going back, as we all know, literally hundreds of years, their business associations, guild system, and chamber of commerce system have long led them to evolve a structure that is really private-sector driven.

We were in different circumstances in Canada, though I think even at the outset it was the CEA's sister trade association, the Canadian Manufacturers' Association, that actually set up the first office abroad, sometime in the early 1880s, to do Canadian trade promotion, but the trade commissioner service proper started some 98 years ago. It was recognized we didn't have the infrastructure within Canada, within the private sector as it then existed, to be able to carry out the efforts, for example, the Europeans and since then the Asia-Pacific people have done.

That's quite a different system involving—and I don't know whether this was calculated in her statistics—as I understand it, in most cases a levy rendered by the government on all trade or exports. It is a fraction of a percent, but obviously on a very large base, which is then funnelled into the private sector to carry forward most, if not all, of the trade promotion activities. Complementing that, as I understand it in most of these other countries, is legislation that makes it mandatory to belong to a trade association, usually a chamber of commerce, an industry at the apex, and whatever complex system they have underneath.

So this is quite a different system. I would hazard a guess from some of the colleagues I've talked to in other countries that there are fairly large resources out there when you take the combination of fees on universal membership, backed by legislation and a tithe or a levy on export efforts that enable them particularly to concentrate efforts on what we call export-ready activities. This means making companies export ready, and providing them with a very high level of service

[*Traduction*]

En terminant, je signale que nos efforts de promotion des exportations nous rapportent énormément. Ils sont plus importants que jamais pour notre prospérité en cette période cruciale de mise en place d'un nouveau contexte commercial international. C'était là mon exposé, monsieur le président.

Le président: Monsieur Taylor, peut-être pourriez-vous nous parler de ce que nous faisons bien et de ce que nous faisons mal en matière de promotion commerciale.

M. Taylor: Merci, monsieur le président. Je suis heureux de ce que je crois être un échange de vues tout à fait à bâtons rompus avec les membres du comité. J'aimerais vous présenter deux ou trois arguments qui pourraient vous être utiles et servir de base à la discussion de cet après-midi avec les commentaires de Brian Schumacher.

Tout d'abord, pour parler des efforts du Canada en matière de promotion commerciale et de l'appui que nous apportons aux exportateurs par rapport à d'autres pays, je dois dire que je ne connais pas très bien le rapport du professeur Hitchins, mais il est certain que notre situation est bien différente de celle des Européens et de certains pays asiatiques. Ces pays ont en effet toute une histoire au cours de laquelle, pendant des centaines d'années, ils ont mis en place une structure au sein du secteur privé. Il suffit de songer à leurs associations commerciales, à leurs guildes et à leurs chambres de commerce.

Au Canada, la situation est très différente même si, au départ, c'est une organisation parallèle à la nôtre, l'Assocation des manufacturiers canadiens, qui a établi le premier bureau à l'étranger au début des années 1880 en vue de promouvoir le commerce. Le service des délégués commerciaux en tant que tel n'a débuté qu'il y a quelque 98 ans. On savait à l'époque qu'il n'existait pas l'infrastructure voulue au Canada, au sein du secteur privé, pour nous permettre de fonctionner comme les Européens le faisait à l'époque et comme depuis les pays d'Asie et du Pacifique le font.

Il s'agissait d'un système très différent—et je ne sais si les statistiques du professeur Hitchins en tiennent compte—il s'agissait d'un système qui, dans la plupart des cas, prévoyait l'imposition d'un droit à l'exportation ou sur toute activité commerciale. Il s'agit d'une fraction de pourcentage, mais imposée sur une assiette très large, et cette taxe était utilisée pour toutes les activités de promotion commerciale du secteur privé. De plus, dans la plupart des autres pays, la loi impose l'obligation d'appartenir à une association commerciale, généralement une chambre de commerce, un syndicat professionnel ou tout autre organisme semblable.

Il s'agit là donc d'un système totalement différent et, d'après ce que j'ai pu comprendre en discutant avec des collègues d'autres pays, les ressources ainsi récoltées sont très considérables si l'on tient compte du fait qu'il s'agit à la fois de cotisations obligatoires à l'association et d'une dîme ou d'un droit à l'exportation, qui permettent à ces pays de concentrer leurs efforts sur la préparation aux activités d'exportation. Cela veut dire qu'il faut orienter les sociétés

[*Text*]

and information within the domestic country itself. This prepares them, before they ever go abroad, either on a visit, by fax or telephone, with a considerable amount of data and market intelligence, complemented with export education courses and skills training and all the infrastructure that goes into it.

• 1555

This is more an observation than a criticism to our efforts in Canada. This is definitely not to point the finger at government, because certainly within those countries this role is really carried on and executed by the private sector and through their leadership, organization and trade association structure.

With that funding in universal membership, they are able to offer a better effort than Canada does at home in the export-ready side. If this committee was looking at areas to improve and how it might be done, I don't have any prescription to offer, but I think with all the strength of the federal and provincial and, indeed, some municipal involvements. . .the academics, with their scattered range of export education courses and the various trade associations working together collegially.

I don't think we're really delivering the goods amongst us all in terms of identifying, working with and helping make export-ready companies before they go abroad. I think that's borne out by Brian's figures of 13% Canadian-owned manufacturers exporting 32% of all. A services area *grosso modo* may be 20%, and it's very hard to get those figures due to the lack of data.

So that's one area where we might improve our system within Canada. I think through the Canadian government trade commissioner we deliver abroad as well as anyone for the businessman who arrives.

There have been two or three tugs going on since time immemorial. I think perhaps these conflicts are becoming a little more pointed with the cutback in PYs and funding resources.

There is a very necessary dual role that the trade commissioner abroad, as, indeed, everyone back in Canada in this area, must fulfil. On one hand, that is serving the government, the minister and the department in terms of their needs, and on the other hand, particularly when abroad, serving the businessman who arrives at the market, either physically or through some communication, and is seeking to draw on whatever services he feels he may require within the parameters of the trade commissioners on the post.

Those tensions are difficult to manage as workloads increase and available resources come down. Those tensions don't exist quite so much in other countries where, as it were, the delivery system is more or less privatized. That's

[*Translation*]

vers l'exportation et leur fournir également des services et une information de haute qualité au pays même. On leur donne de la sorte, avant même qu'elles n'établissent de contacts avec l'étranger, que ce soit par une visite, par télécopieur ou par téléphone, une quantité considérable de données et de renseignements sur le marché, que l'on complète avec des cours spéciaux sur l'exportation, une formation spécialisée et toute l'infrastructure qui les accompagnent.

C'est là davantage une observation qu'une critique à l'égard de ce que nous faisons au Canada. Je n'entends nullement mettre en accusation le gouvernement, car dans les autres pays, ce rôle revient au secteur privé, qui s'acquitte de cette mission grâce à la structure de ses associations commerciales, grâce à son organisation et à son leadership.

Dans les autres pays, le financement étant assuré par les cotisations de tous, ces organismes sont en mesure de faire du meilleur travail qu'au Canada pour ce qui est de la préparation à l'exportation. Si ce comité cherche à améliorer notre rendement et nos méthodes, je n'ai guère de conseils à lui donner, mais je crois qu'avec tout l'appui des organismes fédéraux et provinciaux, et même de certains organismes municipaux. . . Avec les universitaires et les dives cours qu'ils organisent sur la formation à l'exportation, les diverses associations professionnelles travaillant de concert. . .

À nous tous, je ne pense pas que nous fassions un travail satisfaisant pour trouver des sociétés qui veulent exporter et les aider à se préparer avant de se rendre à l'étranger. Je n'en veux pour preuve que la statistique de Brian, d'après laquelle 13 p. 100 d'usines de propriété canadienne exportent 32 p. 100 de l'ensemble des marchandises. Dans la rubrique des service, le chiffre approximatif est de 20 p. 100, mais ces chiffres sont difficiles à obtenir en raison du manque de données.

C'est donc là un domaine sur lequel des progrès pourraient être réalisés au Canada. À l'étranger, par l'intermédiaire du délégué commercial du gouvernement canadien, nos services aux hommes d'affaires se comparent favorablement à ceux des autres pays.

Voilà longtemps que des tiraillements se font sentir, et ils se sont exacerbés avec les réductions des années-personnes et des ressources financières.

Le délégué commercial à l'étranger doit assumer un double rôle, de même d'ailleurs que les gens, dans cette branche, qui travaillent au Canada. Ce rôle consiste, d'une part, à répondre aux besoins du gouvernement, du ministre et du ministère et, d'autre part, en particulier à l'étranger, d'être au service de l'homme d'affaires qui se présente, soit personnellement, soit en prenant contact d'une autre manière, et qui cherche à tirer profit des services qui sont du ressort des délégués commerciaux dans le poste en question.

Avec l'augmentation de la charge de travail et la compression des ressources, ces tensions sont pénibles; elles n'existent pas dans la même mesure dans d'autres pays, où les prestations de services relèvent plus ou moins du secteur

[*Texte*]

not an argument for privatizing; it's just an observation in one of the areas that's going to have to deserve more attention in the dialogue between business and government and any others who appropriately might participate.

How do you get at this? As Brian correctly observed, it is together with the much wider, deeper, more complex range of support services the trade commissioners at home and abroad and anybody involved in trade promotion support must deliver now. Thirty years ago exports were the principal, perhaps only, focus. As the paper tabled indicates, technology transfers, joint venturing, partnership, exotic new high-tech areas are now changing very quickly. The demands and complexities on the trade support services in terms of the people is certainly becoming more complex. So this is another area of dynamic tension.

There's no question that while new funding has appeared, the amount of financial resources deployed are really quite minimal. There have been cutbacks in person-years. It's a matter of public record: south of the Sahara now, there are no Canadian-based trade commissioners, or if there are, they'll be brought back very soon as those positions are cut.

• 1600

It's a critical and complex area of the world, one in which I might stress the classic trade commissioner role of being, what would you say, "street-wise" and aware of the reality behind the market intelligence numbers or the tombstone data. I guess I forgot to make that point earlier. That's another dynamic tension.

On the one hand, there are reports and data and market intelligence information of that sort; on the other hand, there is knowledge of what's really happening behind the scenes. Who is influential and who likes major projects? Which agents are doing a good job? Which may not be doing a good job? This sort of thing requires a person to be out on the street a lot more. It's not readily captured in reports.

Again, I'm not favouring one or the other. Clearly my members are experienced exporters. They can get their data or have it already. They favour the latter role. The new-to-market people may need that, although I'm not so sure the government trade services have looked as fully as they might at buying out such information. Of course, that brings one back again to the question of money, in other words, not using trade commissioners to do the sort of reporting that might be better obtained from other sources, given whatever customizing is necessary and then utilized, leaving the trade commissioners the maximum time to have hands-on involvement with both the local business community and the Canadian visitor.

[*Traduction*]

privé. Ce n'est pas là un argument en faveur de la privatisation, mais simplement une observation sur l'un des aspects de notre mission qui mérite davantage d'attention pour ce qui est du dialogue entre les hommes d'affaires et le gouvernement, et tous autres intéressés.

Comment s'y prendre? Comme le disait avec justesse Brian, c'est grâce à des services de soutien beaucoup plus larges, plus complexes et plus approfondis que les délégués commerciaux, au Canada et à l'étranger, et tous ceux qui sont engagés dans cette promotion commerciale, doivent à présent fournir. Il y a 30 ans tout l'accent, ou presque, portait sur les exportations mais, comme il est dit dans notre exposé, les transferts technologiques, les co-entreprises, les partenariats, la nouvelle technologie de pointe, tout cela subit des changements très rapides. La tâche qui incombe aux services de soutien à l'exportation devient beaucoup plus complexe, ce qui crée un autre motif de tension dynamique.

De nouvelles ressources financières ont été dégagées, mais elles n'en restent pas moins très limitées. Le nombre des années-personnes a diminué. Le fait est connu de tous: à l'heure actuelle, le Canada n'a pas de délégués commerciaux au sud du Sahara ou, s'il y en a encore, ce n'est pas pour longtemps car ces postes vont être supprimés.

Or il s'agit d'une région de grande importance et de grande complexité, une région dans laquelle votre délégué commercial doit être particulièrement débrouillard et au courant de ce qui se cache derrière les données officielles ou les données de base. C'est un point que j'avais oublié de souligner tout à l'heure, et une autre cause de tension dynamique.

Car, d'un côté, il y les rapports, les données, l'information commerciale et générale, et, de l'autre, la connaissance de se qui se passe vraiment en coulisse. Qui est-ce qui a le bras long? Qui est-ce qui s'enthousiasme pour les grands projets? Quels sont les agents commerciaux efficaces, et ceux qui le sont moins? C'est là une chose qui ne s'apprend pas dans les rapports, il faut pour cela plonger dans le milieu.

Là encore, je ne veux pas exprimer de préférence marquée. Les membres de mon association sont certainement des exportateurs expérimentés, capables d'obtenir des données, ou qui les ont déjà, mais ils préfèrent le deuxième rôle au premier. Ceux qui se lancent dans cette profession ont sans doute besoin des données, encore que les services commerciaux du gouvernement auraient pu chercher davantage à acheter cette information. Cela nous ramène évidemment à la question financière, mais on n'utiliserait pas ainsi les délégués commerciaux pour faire le genre de rapport qui s'obtient plus facilement d'autres sources, qui peut alors être adapté aux besoins et ensuite utilisé, permettant ainsi aux délégués commerciaux de consacrer le plus de temps possible à établir des contacts tant avec le monde des affaires qu'avec les visiteurs canadiens.

[*Text*]

I have a final point, Mr. Chairman. On the funding side, I'm always—and I was when I was in the Public Service—perplexed or amused by government accounting, beginning with the fact that double-entry bookkeeping appears to be a new fad and may not last; therefore, we'll stick to our old system. We don't really know how to account for assets, etc.

I don't mean to be sardonic, but it really does hurt on the trade promotion. The idea of annual lapsing funds and that type of thing may be suited for many facets of government operation, but it's certainly not suited for trade promotion.

Some sort of revolving fund, particularly where the money is collected. . .and the Canadian business community is not at all against cost recovery or cost sharing, either in PEMD or various other programs. But there would be an added incentive, both for the businessmen to come forward on that side and for the department to be more energetic in collecting.

Again, this is not a personal attack on that part, not at all. But when the money goes back into central revenues, clearly the dynamics are not there on either side to look at a pool of funds and to ask how we can get more from the existing pool. Perhaps some sort of exploration in that area would be worth while. It may turn out not to be. There may reasons not to pursue it. But perhaps there should be imaginative looks in terms of what would appear to be a permanent tightness in money and person-years to carry out trade support.

My very final point is the role of business and business associations with government. We have to do more ourselves. Increasingly, trade associations that were predominantly, if not exclusively, occupied with domestic matters 10 to 20 years ago. . .inevitably, through globalization, even the smallest sectoral or vertical association's members have some international focus.

Perhaps the support of rationalization, with government encouragement and support. . . Perhaps more could be done by an association such as mine, or perhaps by another one, to take on the role of being the centre of excellence or expertise, to help reach, through other trade associations, their members with this export awareness, export education or whatever other ways could be implied.

I think there's a recognition—and I see this when I talk to my colleagues in these smaller domestic-oriented vertical trade associations—that they simply don't have the depth or the expertise to answer their members' inquiries on that.

• 1605

So perhaps there's some rationalization that might be encouraged in this direction so that the private sector could be a better partner for government.

[*Translation*]

J'ai une dernière remarque à faire, monsieur le président. En matière de financement, je suis toujours amusé ou rendu perplexe, comme lorsque j'étais dans la fonction publique—par la comptabilité publique, à commencer par le fait que la comptabilité en partie double est une nouvelle marotte qui ne durera peut-être pas; tenons-nous-en donc à l'ancien système. Nous ne savons pas vraiment comment calculer les actifs, entre autres.

Je ne voudrais pas être sarcastique, mais c'est vraiment préjudiciable à la promotion commerciale. Ces crédits annuels non utilisés et les autres subtilités de ce genre, conviennent peut-être bien à de nombreuses activités de l'administration, mais ne conviennent certainement pas à la promotion commerciale.

Il faudrait une sorte de fonds renouvelable, en particulier quand on perçoit de l'argent. . . les gens d'affaires canadiens n'ont absolument rien contre le recouvrement ou le partage des coûts, soit dans le cadre du PDME, soit dans d'autres programmes. Mais ce serait encourager le ministère à faire davantage d'efforts pour recouvrer ses frais et encourager également les gens d'affaires à le pousser dans cette voie.

Je n'entends nullement par là faire une attaque personnelle, mais quand cet argent retourne au Trésor, on ne cherche pas avec enthousiasme, de part et d'autre, à mieux exploiter les ressources existantes. Il serait peut-être utile de faire une étude sur cette question, ou peut-être y a-t-il des raisons de ne pas la faire, mais il conviendrait peut-être de faire preuve d'imagination pour résoudre ce qui semble être un problème permanent, à savoir le manque de crédits et d'années-personnes pour assurer la mission de soutien au commerce extérieur.

J'en arrive à mon dernier point, à savoir le rôle des relations entre les milieux et les associations d'affaires et le gouvernement. Nous devons apprendre à faire davantage nous-mêmes. Il y a une dizaine ou une vingtaine d'années encore, la plupart des organismes commerciaux s'occupaient surtout, sinon exclusivement, de questions internes, mais avec la mondialisation du commerce, les yeux sont tournés vers l'étranger, même quand il s'agit d'un secteur relativement étroit ou d'une association verticale.

Peut-être la modernisation, avec l'encouragement et l'appui du gouvernement. . . Une association comme la mienne—ou une autre—pourrait peut-être faire davantage d'efforts dans cette direction, devenir un centre d'excellence ou de connaissances spécialisées, par le truchement d'associations commerciales, sensibiliser les gens à la nécessité de donner une formation pour l'exportation et de faire connaître les débouchés, ou envisager d'autres moyens encore.

Quand je m'entretiens avec mes collègues des associations commerciales verticales et axées sur le marché interne, je constate qu'ils ne sont pas en mesure, sur ces questions, de répondre aux demandes de renseignements de leurs membres.

On pourrait donc envisager une certaine rationalisation dans cette direction, afin que le secteur privé devienne un meilleur partenaire pour le gouvernement.

[*Texte*]

The Chairman: Before I ask Mr. MacLaren to ask some questions, maybe I could ask one. If I remember, when Going Global was announced in 1989, it had as one of its specific goals rationalizing or improving Canada's export performance per dollar spent.

It was contemplated that there was to be a report released, or prepared or done at some point. My notes tell me it was to be by December 1991. A three-year review was to be done and published as to how we had done on the stated goal of improving our export performance per dollar spent. Has that report been prepared? Is it available?

Mr. Schumacher: Mr. Chairman, I think your memory serves you quite correctly. My understanding, however, is that the report is still under preparation. It's a little behind schedule.

Mr. MacLaren (Etobicoke North): Thank you, Mr. Chairman, I'm pleased to join in your welcome of two former colleagues who have had such distinguished service on behalf of the Government of Canada and the people of Canada.

I recall that when I joined the Department of External Affairs 35 years ago we were all convinced the trade commissioner service was a rather poor cousin of the total family, but we knew in our hearts that they were really *la crème de la crème* and I'm pleased to see such examples with us today.

On duplication with the provinces, we're all preoccupied with reducing government expenditure, no more so than our taxpayers in our constituencies. Duplication has taken on a life of its own, as it were. It's now cited frequently as a principal way in which government could reduce its spending and hence the tax burden on the individual.

Have you a comment on any active initiatives on the part of the federal government to induce the provinces to permit the federal government to represent their trade promotion services abroad rather than dispatching their own representatives?

Mr. Schumacher: Yes, Mr. MacLaren, if I might try to respond to that. I think one of the greatest forces to avoid overlap and duplication between levels of government is the budget crunch that both levels of government are facing.

You may have noticed that a few weeks ago the Government of Saskatchewan, for example, announced that it was closing four of their five offices abroad, and that was a direct response to their budgetary situation.

Within the trade program, of course, we do have these efforts I referred to earlier in terms of consultation. I must say, I just participated in some of those discussions and I've never seen the provinces more willing or eager to look at how to avoid duplication.

I, of course, have had some personal experience in terms of working overseas with provincial representatives. In fact, in the embassy in Seoul, we currently have three provincial governments that are represented right in the commercial division of the embassy, and a further province that has a stand-alone office.

[*Traduction*]

Le président: Je vais donner la parole à M. MacLaren, mais j'aimerais d'abord vous poser une question. Lorsque le rapport «Horizon le monde» a été annoncé en 1989, l'un de ses objectifs, si j'ai bonne mémoire, était de rationaliser ou d'améliorer le rendement des exportations du Canada par dollar dépensé.

Un rapport devait être publié ou préparé sur ce sujet, et ce, d'après mes notes, en décembre 1991 au plus tard. La question devait être revue au bout de trois ans, et les résultats publiés, afin de constater s'il y avait eu amélioration de la performance des exportations par dollar dépensé. Ce rapport a-t-il été préparé et peut-on se le procurer?

M. Schumacher: Monsieur le président, votre mémoire est très bonne, mais je crois savoir que le rapport est toujours en cours de préparation et qu'il a un certain retard.

M. MacLaren (Etobicoke-Nord): Je vous remercie, monsieur le président. C'est un plaisir pour moi de me joindre à vous pour souhaiter la bienvenue à deux anciens collègues qui se sont tellement distingués au service du gouvernement et du peuple du Canada.

Je me rappelle qu'il y a 35 ans, lorsque je suis entré au ministère des Affaires extérieures, nous étions tous persuadés que les délégués commerciaux jouaient plutôt le rôle de parents pauvres dans la famille, tout en sachant fort bien qu'ils étaient en réalité l'élite, et je suis heureux d'en trouver la confirmation concrète aujourd'hui.

Sur cette question du chevauchement des activités des provinces et des nôtres, nous tenons tous, nous et les contribuables de nos circonscriptions, à réduire les dépenses du gouvernement, mais la locomotive s'est emballée, en quelque sorte et c'est souvent vers ce remède que l'on se tourne pour réduire les dépenses du gouvernement et, par conséquent, le fardeau du contribuable.

Le gouvernement fédéral a-t-il, à votre connaissance, pris des mesures pour amener les provinces à l'autoriser à les représenter à l'étranger, au lieu d'y envoyer leurs propres représentants?

M. Schumacher: Oui, monsieur MacLaren, si vous me permettez de répondre à cette question. S'il y a un facteur qui va être décisif pour réduire le double emploi et le chevauchement des divers paliers de gouvernement, ce sera les compressions budgétaires auxquelles ils vont devoir faire face.

Vous avez peut-être appris qu'il y a quelques semaines, le gouvernement de la Saskatchewan, par exemple, a annoncé qu'à la suite des restrictions budgétaires, il allait être dans l'obligation de fermer quatre de ses cinq bureaux à l'étranger.

Ce genre de consultation a lieu dans le cadre du programme commercial, et je viens de participer à certaines de ces discussions. Jamais je n'ai vu les provinces aussi désireuses de chercher des moyens d'éviter le double emploi.

J'ai une certaine expérience personnelle des relations avec les représentants provinciaux. À l'heure actuelle, nous avons trois gouvernements provinciaux représentés par les services commerciaux de notre ambassade à Séoul, et une autre province qui a son propre bureau dans cette capitale.

[*Text*]

I think there is obvious duplication in terms of overheads, in terms of having provinces overseas. But I must say, having looked at it from the working relationships that develop, it is additional resources that are there to promote Canadian interest.

So while in an ideal world one could look to a scene where the federal government represents the provinces abroad in the trade and economic area, there would obviously be some implications in terms of the federal resources that are deployed to undertake that work.

• 1610

As well, when you look at the provinces' economic development activities overseas, a large proportion of it tends to be focused on investment promotion. While we in the federal government have investment promotion activities and programs, it tends to be focused on promoting Canada as a place to do business. The provincial efforts tend to be more directly focused toward promoting their particular province as a place to do business.

Mr. MacLaren: Mr. Schumacher, I asked whether there was any positive activity on the part of the government to induce provinces to forgo their offices. . .not merely a passive acceptance of them.

Mr. Schumacher: I know that Mr. Wilson, during his recent meeting with his provincial counterparts, made the offer that where they are considering reducing their offices, we would be delighted to sit down with them to review their requirements and see how we can best meet them.

Mr. MacLaren: To what degree do you feel your hands are tied by the limited amount of concessional financing that Canada engages in?

Secondly, and you have touched on this a moment ago, trade increasingly follows investment today. We have seen the growth of international competitiveness and concessional financing in the past—the OECD has had little enough success in attempting to impose any order on concessional financing—but more recently we have seen competition in investment incentives grow more at the subnational level than at the national level.

The State of Tennessee can offer a range of incentives for investment in Tennessee, which seemed to be beyond the capacities of Canadian provinces, for whatever reasons. This must be something of a problem for you, and for the provincial representatives you spoke of, in attempting to induce foreign investment in Canada.

As an extension of that, I suppose the other obstacle is the internal barriers we have within our own country to the free flow of goods, services, people and capital. If you have any comments on those three issues, I would be glad to have them.

Mr. Schumacher: I will say a few words and I am sure Jim will want to say a few words, particularly on the issue of concessional financing.

Mr. MacLaren: I was speaking to both of you.

[*Translation*]

Il est évident que la représentation commerciale des provinces à l'étranger est onéreuse et fait double emploi, mais si l'on tient compte des relations de travail qui se créent, ce sont des ressources supplémentaires au service des intérêts canadiens.

Si tout était parfait, on pourrait, certes, laisser au gouvernement fédéral le soin de représenter les provinces à l'étranger, pour les questions économiques et commerciales, mais cela ne pourrait se faire avec les ressources que consacre actuellement à cette tâche le gouvernement fédéral.

N'oubliez pas non plus que les provinces, quand elles montent un bureau commercial à l'étranger, essaient surtout d'attirer des capitaux alors que le gouvernement fédéral tend à vouloir donner du Canada l'image d'un pays avec lequel il est bon d'établir des relations commerciales. Les provinces, elles, tendent davantage à se mettre en valeur à des fins commerciales.

M. MacLaren: Monsieur Schumacher, je vous demandais si le gouvernement avait pris des mesures pour encourager les provinces à fermer leurs bureaux. . . S'il ne se contentait plus de les accepter passivement.

M. Schumacher: Je sais que M. Wilson, lors d'une récente réunion avec ses homologues provinciaux, leur a proposé, si les provinces étaient disposées à réduire leur représentation à l'étranger, de revoir avec elles leurs besoins et de voir comment nous pourrions y répondre.

M. MacLaren: Dans quelle mesure vous sentez-vous les mains liées par le peu de financement à taux préférentiel dont dispose le Canada?

En second lieu—vous venez d'en parler—de nos jours, commerce et investissement vont de plus en plus de pair. Nous avons assisté dans le passé à un accroissement de la compétitivité internationale et du financement à taux préférentiel—l'OCDE n'est pas vraiment parvenu à imposer des limites au financement de faveur—mais plus récemment nous avons constaté que la concurrence en matière d'encouragements à l'investissement augmente davantage au niveau sous-national qu'au niveau national.

C'est ainsi que l'État du Tennessee a pris des mesures d'incitation à l'investissement, mesures qui, pour une raison quelconque, semblent dépasser les capacités des provinces canadiennes. Ceci doit vous causer des difficultés, à vous et aux représentants provinciaux dont vous parliez, pour ce qui est d'encourager les investissements étrangers au Canada.

Dans le même ordre d'idée, l'autre obstacle est constitué par les barrières internes qui s'opposent, dans notre pays, à la libre circulation des biens, des services, des gens et du capital. C'est avec un vif intérêt que j'attends ce que vous avez à nous dire sur ces questions.

M. Schumacher: Je vais en dire quelques mots, et Jim aura certainement des choses à ajouter, en particulier sur cette question de financement à taux préférentiel.

M. MacLaren: Je m'adressais en effet à vous deux.

[*Texte*]

Mr. Schumacher: On the internal barriers, obviously that is recognized as a problem. In terms of the current prosperity initiative, one of the issues being looked at is internal markets and the things we should be doing to improve the competitiveness of our internal markets. It is quite clear that the barriers to trade within Canada are costly to our economic performance.

In terms of the issue of investment incentives, this is a very tough issue in the sense that offering incentives to attract foreign investment is not creating new investment. It is a zero sum game. There is only so much investment out there. As countries compete for this flow of investment by offering incentives, it is costly to the economies and it also causes distortion in terms of where those investments are beng made.

The answer would probably lie in some sort of agreement to try to limit that kind of activity. It is obviously one of those very sensitive areas where increasingly the trade policy dimensions that are being dealt with are moving away from border measures, such as tariffs, and into areas of domestic regulatory policy. Investment incentives are one area of domestic policy that obviously will affect both the investment location and, as you point out, the ultimate trade patterns.

• 1615

On the question of concessional financing, it's clear that the practice of offering concessional financing, which is usually a 0% interest rate and maybe a 10-year grace period and a 40-year amortization period, would make little economic sense. However, a number of our trade competitors usually, through the use of their trade programs, are providing what constitutes an industrial subsidy for exports—much to our concern—in some key markets around the world where we are trying to compete for a share of those countries' growth in imports.

There is no question that the fact that we are currently virtually fully committed on the Canada account concessional financing—that fact hurts our ability to compete in markets like Indonesia. We have, however, been able to reinstate a line of credit for about $170 million with the PRC, which will help us keep in that market. Although the progress in the OECD concensus discussions, the Helsinki Five Agreement, in terms of our efforts to try to limit the use of concessional financing, has not been as successful as we would have hoped, we at least appear to be able to stop the spread of the use of concessional financing to some of the key markets, particularly in Latin America—Mexico, Brazil, Argentina and Columbia. There is a small ray of hope there.

Mr. Taylor: Could I just say a word on the provincial thing, Mr. Chairman? It would seem to me in a perfectly rational world that the provinces, and indeed the subregions within a province, are in the best position, literally at the retail level and with close contact with the firms in their area, be they manufacturers or services. Let's not forget services; in fact, we need to know a lot more about our service industries and their international role, including an improvement in

[*Traduction*]

M. Schumacher: Les barrières internes sont reconnues comme constituant un problème. Dans le cadre de la relance de la prospérité, la question des marchés internes et de l'amélioration de leur compétitivité est à l'étude. Il est évident que les barrières au commerce à l'intérieur du Canada nuisent à notre performance économique.

La question des mesures d'incitation à l'investissement est très épineuse, car ces mesures ne créent pas de nouveaux investissements. Les sommes disponibles à cette fin sont limitées, et l'on perd sur un tableau ce que l'on gagne sur l'autre. Il y a une grande rivalité entre les pays pour ce qui est d'attirer ce genre d'investissement, mais cette rivalité est coûteuse et fausse la façon dont se font ces investissements.

La solution serait sans doute de parvenir à une entente sur les moyens de limiter ce genre de concurrence. Il s'agit là d'une de ces questions fort délicates, où l'on tend maintenant à tourner le dos aux mesures frontalières, par exemple les tarifs douaniers, pour adopter plutôt une politique de règlementation interne. Les encouragements à l'investissement sont effectivement l'un des aspects de la politique interne qui influeront d'abord sur l'implantation géographique des investissements et, en dernier ressort, comme vous le faisiez remarquer, sur le profil général des activités commerciales.

La pratique du financement préférentiel, qui consiste généralement à prêter sans intérêt, avec un différé d'amortissement de dix ans et une période d'amortissement de 40 ans, ne peut guère se justifier en économie. Toutefois, plusieurs de nos concurrents, par le biais de leurs propres programmes commerciaux, fournissent—et cela nous préoccupe beaucoup—ce qui est en fait une subvention industrielle à l'exportation sur certains des grands marchés mondiaux sur lesquels nous essayons également de prendre pied.

Il est certain que le fait que nous dépendons uniquement du compte canadien de financement préférentiel nous porte préjudice sur un marché comme l'Indonésie. Nous sommes toutefois parvenus à rétablir, avec la République populaire de Chine, une ligne de crédit d'environ 170 millions de dollars qui nous aidera à nous maintenir sur ce marché. Bien que les efforts que nous avons faits—dans les discussions au sein de l'OCDE, à savoir l'entente d'Helsinki—afin de limiter l'utilisation du financement préférentiel, n'aient pas été couronnés de succès, nous semblons néanmoins parvenir à empêcher que ne se répande ce genre de financement dans certains des marchés essentiels, en particulier en Amérique latine, à savoir le Mexique, le Brésil, l'Argentine et la Colombie. De ce côté, il y a un petit rayon d'espoir.

M. Taylor: Est-ce que vous me permettez d'intervenir sur la question des provinces, monsieur le président? Dans un monde parfaitement rationnel les provinces—en particulier les régions d'une province—sont particulièrement bien placées au niveau du commerce du détail avec les contacts étroits qu'elles ont avec les entreprises régionales, qu'il s'agisse de fabricants ou de services. N'oublions pas ces derniers: nous devrions, en effet, en savoir bien davantage

[*Text*]

Statistics Canada statistics. They are in a position to assess and they are in a position, along with the local academic and business community and indeed the chambers of commerce—which have the most widespread presence of the private sector—to be interfacing with them and identifying, or working with those who identify themselves as candidates for being brought up to export readiness. In a perfectly rational world, it would seem to me that this would be a good split, with the co-ordination amongst the federal government to try to ensure that the program could be carried out equally across the country.

It's in our national interest to have many more firms involved, if it's only extended regional marketing to the States. It is taxpayers' dollars well spent to do so because if those firms grow, of course there are more exports, more profits, more tax revenues. That is why I think these expenditures really aren't expenditures; they're an investment or a prepaid fund that comes around the other way through the tax system. I think that needs to be underlined when one is talking about levels of funding or how they are to be handled.

I would think, in a simplistic model, that would be a nice way to split things. Abroad, it would be the single Canadian presence that would take the people that are graduated as export-ready from the grassroots, make sure when they arrive abroad—and this is a continuing problem—that they are as efficient and effective and ready to do business as possible. There is a lot of down-time abroad with firms that arrive ill-prepared. Obviously, as taxpayers they have a call on the trade commissioner's time, but if more could be done in Canada at the grassroots level—and I would look to the provinces—then I think we would have a better overall system.

• 1620

So it's another aspect, Mr. MacLaren, of your question. On section 31, Brian stated the problem. This is really a global situation. Of course, the paradox is those funds are fully committed because Canadian exporters have just been in part—that's one of the reasons—too darn successful recently.

The run in recent years... While there have been more spoiled markets, and frankly I have to be critical here, Canadian and U.S. government initiatives to raise the minimum amount of grant funding in concessional financing to 35%, which was supposed to discourage it, didn't do it. Now it means every single project carries a much heavier portion of concessional financing than before. So you have more spoiled markets, i.e. countries that are using it, more Canadian success, and a higher percentage of concessional funds per project.

So in the last four or five years that's been a triple whammy, with the fourth whammy being, of course, the $30.5 billion problem of Mr. Wilson and now Mr. Mazankowski—the budget constrictions. So that's really forced the thing.

[*Translation*]

sur notre industrie des services et son rôle international, et Statistique Canada a besoin sur ce point d'améliorer ses données. En effet, Statistique Canada est en mesure d'évaluer la situation, avec les instances locales, les gens d'affaires et les universitaires, ainsi qu'avec les chambres de commerce qui manifestent partout la présence du secteur privé. Statistique Canada est donc à même de collaborer avec ces instances et de découvrir ceux qui cherchent à exporter. Dans un monde parfaitement rationnel, ce sera un bon partage des tâches, le gouvernement fédéral déployant tous ses efforts pour que le programme puisse être exécuté dans tout le pays.

Il est de notre intérêt national d'y faire participer le plus d'entreprises possible, même s'il ne s'agit que d'étendre la commercialisation régionale aux États-Unis. Ce serait une bonne utilisation des deniers des contribuables, parce que si ces entreprises prospèrent, elles exporteront davantage, gagneront davantage et rapporteront davantage au fisc. C'est pourquoi je ne considère pas qu'il s'agisse là de dépenses, mais plutôt d'un investissement ou d'une avance de fonds qui nous reviendra par le biais de l'impôt. Il convient de souligner cela lorsqu'on parle de niveau de financement ou de la façon d'allouer les ressources.

Ce serait, si l'on simplifie les choses, une bonne façon de procéder. La présence canadienne s'affirmerait à l'étranger, la préparation à l'exportation se ferait à partir de la base et l'on veillerait à ce que ceux qui essaient de s'implanter sur un marché étranger puissent le faire de façon efficace et dans les plus brefs délais. En effet, les choses piétinent souvent pendant longtemps, quand une entreprise arrive mal préparée sur un marché étranger. Elle peut, certes, en tant que contribuable, faire appel au délégué commercial, mais si le stade préparatoire pouvait être mieux assuré au Canada—je vois là un rôle pour les provinces—le système dans son ensemble s'en trouverait amélioré.

C'est un autre aspect, monsieur, de votre question. À propos de l'article 31, Brian a mentionné ce problème. Il faut vraiment se placer dans un contexte mondial. Bien sûr, paradoxalement ces fonds sont entièrement engagés parce que des exportateurs canadiens ont—c'est une des raisons—connu un succès exceptionnel ces derniers temps.

Dans les dernières années... Bien qu'il y ait eu des marchés plus favorisés, et je me dois ici vraiment d'être critique, les mesures qu'ont pris les gouvernements canadien et américain pour relever le montant minimal des subventions du financement de faveur à 35 p. 100, ce qui était censé avoir un effet dissuasif, n'y ont pas contribué. Si bien que maintenant tout projet comporte une part de financement de faveur beaucoup plus grande qu'auparavant. Il y a donc davantage de marchés favorisés, c'est-à-dire de pays qui s'en servent, un meilleur taux de réussite canadienne et un plus fort pourcentage de financement de faveur par projet.

Ainsi, au cours des quatre ou cinq dernières années, il y a eu trois coups, le quatrième étant, bien sûr, le problème des 30,5 milliards de dollars de M. Wilson, qui est maintenant le problème de Mazankowski—les compressions budgétaires. Cela a vraiment compliqué la situation.

[*Texte*]

Yes, surely we'd love to see an open-ended funding. Again, we consider it an investment, but there is fiscal realism too in our members. It hurts because we have spent 30 years in these Third World markets where Canada even now has only 5% of its exports. That's much lower than the former colonial countries, the Europeans and the leading Asia-Pacific people.

We're quite out of line with the others, and it's a market position now that's in danger of being eroded. Once out, you're out for a long time. So it's a terrible problem because there is a lot of long-term gain there, and the short-term pain of the budget deficit, frankly speaking—and that's really the key element involved here—is constricting our possibilities.

I don't know what the answer is; maybe it's some imaginative discussions with CIDA. Other people use ODA in a more flexible manner than we do. We need continuing discussions to try to get our other neighbours or our other colleagues and competitors to behave better, although the track record in that over the years has not been that good.

I don't know. I must commend the department that with other departments they have been scratching their heads very hard as to how to stretch these things. They've been bringing us into the consultations, but I don't think we have an outcome.

Finally, on trade follows investment, investment incentive is the same thing. It would be great to have a sort of world disarmament conference on it. I just don't see it, and Mr. MacLaren has rightly observed that it's probably growing rather than diminishing, as the competition gets fierce.

Another element in trade follows investment is outward Canadian foreign direct investment. I know you didn't mention that. It is mentioned in Mr. Schumacher's remarks. I've seen it in Mr. Wilson's. At the CEA we are firm believers in perhaps a more proactive program and a more positive stance with respect to educating. Again, this is Canadian public awareness that investment abroad by Canadians creates jobs in Canada; it doesn't take them away. The long-sighted statistic shows that half of U.S. exports in the manufactured area are inter-company business that might not have existed had not that foreign investment been made, etc.

What can I say about internal barriers? Obviously they're a big drag on our efficiency and our effectiveness in foreign markets.

[*Traduction*]

Bien sûr, nous souhaitons ardemment un financement à capital variable. Encore là, nous le voyons comme un investissement, mais nos membres font aussi preuve de réalisme en matière de budget. C'est difficile à accepter, car nous avons passé 30 ans sur ces marchés du tiers monde, qui ne représentent encore que 5 p. 100 des débouchés des exportations canadiennes. C'est bien inférieur au taux des anciens pays colonialistes, au taux des Européens et à celui des principaux pays de la région Asie-Pacifique.

Nous nous distinguons nettement des autres, et cette position que nous occupons sur ce marché est maintenant menacée. Une fois qu'on est exclu, on l'est pour longtemps. Le problème est donc très grave, parce que les gains à long terme sont importants et que les contraintes qu'imposent à court terme le déficit budgétaire, franchement—et c'est de cela essentiellement qu'il est ici question—limitent nos possibilités.

Je ne connais pas la réponse; peut-être faudrait-il trouver des solutions innovatrices en en parlant avec l'ACDI. D'autres se servent de l'aide publique au développement de façon plus innovatrice que nous. Nous devons continuer de discuter pour essayer d'amener nos autres voisins ou nos autres concurrents à améliorer leur emportement, quoique l'expérience des dernières années montre que le dossier à cet égard n'est pas tellement bon.

Je n'en sais rien. Je tiens à féliciter le ministère qui, avec d'autres ministères, a vraiment tenté par tous les moyens d'élargir ces possibilités. Ils nous ont invités aux consultations, mais je ne pense pas que la solution soit trouvée.

Enfin, pour ce qui est du principe selon lequel il faut investir d'abord si l'on veut faire des affaires, il en est de même pour l'encouragement à l'investissement. Il serait bien qu'on tienne un genre de conférence mondiale sur le désarmement à cet effet. Ce n'est pas ce que je constate, et M. MacLaren a très justement souligné qu'il y a sans doute croissance et non pas diminution, à mesure que la concurrence s'accroît.

Toujours au sujet de ce principe selon lequel l'investissement précède les affaires, il faut parler de l'investissement direct que les Canadiens font à l'étranger. Je sais que vous n'en avez pas parlé. C'est M. Schumacher qui l'a mentionné dans ses observations. Je l'ai aussi vu dans celles de M. Wilson. Nous, à l'Association des exportateurs canadiens, croyons fermement en l'utilité d'un programme plus pro-actif et plus dynamique en matière de sensibilisation. La population canadienne sait fort bien que, quand des Canadiens investissent à l'étranger, ils créent du même coup des emplois au Canada; ils n'en font pas disparaître. Les données statistiques réparties sur une longue période montrent que la moitié des exportations américaines du secteur manufacturier sont le fait d'échanges commerciaux entre les entreprises et que ces échanges n'auraient pas eu lieu sans investissements étrangers.

Que pourrais-je dire au sujet des barrières internes? Je le reconnais, elles nuisent grandement à notre efficience et à notre efficacité sur les marchés étrangers.

[*Text*]

Mr. Van De Walle (St. Albert): Mr. Chairman, it's a real delight to have this opportunity to enter into dialogue. I'm from Alberta, and agriculture and the petroleum industry were the driving force as far as the economy is concerned. For years many of us have believed there was a need for diversification, and we've made some progress.

However, I want to speak about my own personal experience in the area of processing and marketing and that sort of thing. My own experience has been that our trade commissioners have been very helpful.

Locally here—and I experience it every day as an MP—we're not doing a great deal. I'm talking about the small manufacturing, the small processing, the little businessman. I've had a lot of failures, and I say that because that's the track record. We go through the hoops and so on, but in the final analysis there hasn't been much there. We keep saying that small business is where the jobs are generated and so on. But what might be done in that area, as it applies to small business?

• 1625

Mr. Schumacher: When we look at the export promotion support programs we have, and particularly at the PEMD program, for example, we see that the vast majority of the funding passing through that program is destined for small- and medium-sized enterprise. Even the quarterly report, in which the government's trade development effort was reviewed, pointed out that such was the case and that it was thought that focus was an appropriate one for our efforts.

Again, particularly in terms of our efforts in the U.S., I would think, which is the most likely market for any small-or medium-sized company just entering the export field, a great proportion of our activities in that market are focused on the small business. I'm thinking of programs such as this new exporters to border states program, for instance. Representatives of approximately 1,000 companies per year are taken over to the United States to visit one of our missions along the border to be briefed on customs and documentation, on how to do business in the market, and on who their likely contacts are. That program is strictly focused on the small business trying to export for the first time. It has had a success rate of approximately 50%, i.e., 50% of the companies that have participated in the program have successfully exported.

What more can be done? I don't know. I would certainly be interested in your suggestions.

Mr. Van De Walle: Let's get down to specifics. Peas comprise one product area that we are developing. I have to say that in spite of all the efforts, the individual who finally managed to get some very extensive contracts and has now

[*Translation*]

M. Van De Walle (St-Albert): Monsieur le président, je me réjouis d'avoir l'occasion de prendre la parole. Je suis de l'Alberta, une province où l'agriculture et l'industrie pétrolière constituaient le moteur de l'économie. Pendant des années, nous avons cru qu'il fallait diversifier l'assise économique, et nous avons réalisé certains progrès.

Cependant, je vais vous parler de mon expérience personnelle en ce qui a trait à la transformation et à la commercialisation. Pour ma part, j'ai pu constater que nos délégués commerciaux étaient très utiles.

Localement—et je le constate tous les jours en tant que député—nous ne faisons pas grand-chose. Je parle ici des petites entreprises de fabrication, de transformation, des petits entrepreneurs. J'ai fait face à des tas d'échecs, et j'en parle parce que c'est la réalité. Nous franchissons toutes les étapes, mais en dernier analyse, il ne s'est pas passé grand-chose. On dit tout le temps que ce sont les petites entreprises qui créent des emplois. Mais que peut-on faire dans ce secteur, pour la petite entreprise?

M. Schumacher: Quand on examine les programmes de soutien et de promotion des exportations que nous appliquons, et notamment le Programme de développemment des marchés d'exportation, nous voyons que la grande majorité du financement accordé par l'intermédiaire de ce programme va aux petites et moyennes entreprises. Même le rapport trimestriel, où l'on examine les efforts que déploie le gouvernement pour favoriser le commerce, soulignait qu'il en était effectivement ainsi et que nos efforts étaient bien orientés.

Encore une fois, en ce qui concerne nos efforts aux États-Unis, marché qui me semble le plus logique pour toute petite ou moyenne entreprise qui aborde pour la première fois le monde de l'exportation, je suis enclin à penser qu'une grande proportion de nos activités sur ce marché vise principalement la petite entreprise. Je pense à des programmes comme celui des nouveaux exportateurs aux États frontaliers, par exemple. Des représentants d'environ 1000 entreprises sont invités chaque année à se rendre aux États-Unis pour y visiter une de nos missions commerciales le long de la frontière et pour y assister à des séances d'information sur les douanes et les documents nécessaires, sur la façon de faire des affaires dans ce pays, et sur les gens avec lesquels ils doivent entrer en communication. Ce programme vise essentiellemment les petites entreprises qui en sont à leur premières armes en matière d'exportation. Le taux de succès en d'environ 50 p. 100, c'est-à-dire que la moitié des entreprises ayant participé au programme ont réussi à exporter.

Que peut-on faire de plus? Je ne sais pas. J'aimerais que vous me fassiez des suggestions.

M. Van De Walle: Passons aux choses concrètes. Les pois sont un des produits qui nous intéressent. Je dois cependant dire que malgré tous les efforts, le particulier qui arrive au bout du compte à obtenir quelques gros contrats et

[*Texte*]

completed loading, shipping, and so on, did an awful lot of that work by himself. I would be the first to recognize that it is possibly because there has not been enough awareness of what is available to assist small business. That might be one of the problems we face.

Mr. Schumacher: As I alluded to in my opening remarks, the surveys that have been done by a number of outside organizations have indicated a fairly high level of awareness of our programs. I must say that my personal experience as a trade commissioner has been that small businessmen in particular are extremely busy, under-resourced, and have so much material crossing their desks that no matter how many times you send out material on a government program, unless it happens to arrive on their desk on the day they are interested in that particular item, the information often just doesn't click.

As you know from some of the material we have provided, we have extensive campaigns in terms of export awareness, trying to make companies aware of the services that are available to them through these exercises, such as our annual Export Trade Month.

We maintain a computerized database called WIN Exports that lists about 32,000 companies, most of which are small-and medium-sized companies, that are currently exporting or are very close to exporting. Those companies receive virtually every publication that is relevant to their sector, in terms of our mailings. We include them on our mailing list for "CANADEXPORT", which provides information on what's going on in world markets.

• 1630

During the international trade month, they receive advice on all the various events organized to try to impart information to them about world markets. Particularly when our trade commissioners come back, as part of that exercise, they're made available for one-on-one meetings with these companies.

My thought would be that if we could encourage more companies to step forward and identify themselves as being interested in exports, we would make sure they were in this database and therefore could be provided with all that information on a regular basis.

Mr. Van De Walle: Are you satisfied that the competance or the knowledge we have in the regional offices fills the bill?

Mr. Schumacher: In terms of our regional network across Canada, our trade programs and services are delivered through the international trade centres. There are a dozen of them across Canada. Obviously, that is a fairly limited network when you compare it to some of the other networks out there.

Looking at some other government departments or agencies, and even in the private sector, in terms of, for instance, chambers of commerce and industrial commissioners, we in fact try to work through some of these nets to supplement the 12 offices out there.

[*Traduction*]

qui passe au travers des étapes du chargement, de l'expédition, etc., accomplit une très grande part du travail lui-même. Je serais le premier à admettre que c'est peut-être parce qu'on n'est pas assez sensibilisés aux mesures de soutien qui sont offerts à la petite entreprise. C'est peut-être un des problèmes que nous avons.

M. Schumacher: Comme je l'ai mentionné dans mes observations préliminaires, les études effectuées par différentes organisations extérieures révèlent qu'on est assez sensibilisés à l'existence de nos programmes. D'après l'expérience que j'ai acquise en tant que délégué commercial, je dois dire que les petits entrepreneurs, en particulier, sont extrêmement occupés, manquent de ressources et voient tellement de paperasse s'accumuler sur leur bureau que peu importe le nombre de fois où on leur envoie de la documentation sur un programme gouvernemental, à moins que ce document ne tombe sur leur bureau au moment précis où ils en ont besoin, l'information se perd dans la masse.

Comme vous le savez pour avoir consulté les documents que nous avons fournis, nous avons lancé de grandes campagnes de sensibilisation aux possibilités d'exportation, pour essayer de faire prendre conscience aux entreprises, dans le cadre du mois de l'exportation, par exemple, que différents services leur sont offerts.

Nous avons une base de données informatisée, Exportations WIN, qui répertorie environ 32,000 entreprises, qui sont pour la plupart des petites et moyennes entreprises, et qui exportent actuellement ou sont sur le point de le faire. Ces entreprises reçoivent presque toutes les publications qui présentent un intérêt pour leur secteur d'activité. Elles figurent sur notre liste de distribution de «CANADEXPORT», qui informe les lecteurs sur ce qui se passe sur les marchés mondiaux.

Au cours du mois du commerce international, on les informe sur les diverses manifestations organisées dans le but de les tenir au courant de la situation des marchés mondiaux. En outre, quand nos délégués commerciaux reviennent, et c'est prévu dans ce programme, ils sont disponibles pour participer à des rencontres avec ces entreprises.

J'estime que si nous pouvions inciter davantage d'entreprises à aller de l'avant et à manifester leur intérêt pour l'exportation, nous nous assurerions de verser leur nom dans cette banque de données et nous pourrions ainsi leur fournir de l'information régulièrement.

M. Van De Walle: Croyez-vous que les bureaux régionaux ont les connaissances nécessaires?

M. Schumacher: Pour ce qui est de notre réseau de bureaux régionaux dans tout le Canada, nos programmes et nos services commerciaux sont fournis par l'intermédiaire de centres commerciaux internationaux. Il y en a une dizaine dans tout le Canada. Évidemment, c'est un réseau assez restreint quand on le compare à certains autres.

Pour ce qui est de certains autres organismes ou ministères, et même dans le secteur privé, si l'on songe, par exemple, aux chambres de commerce et aux délégués industriels, nous, pour notre part, nous essayons d'utiliser certains de ces réseaux pour compléter les services des 12 bureaux déjà en place.

[*Text*]

In almost all those locations, the senior trade commissioner from the international trade centre sits down regularly with his or her counterparts from the provincial government and from local chambers or any other organization in the area that's active in export promotion and awareness. They work out their programs jointly so that there is a fair net, if you will, to try to get this information out.

As Mr. Taylor pointed out a little earlier, this is not to say this job cannot be improved, and we're constantly looking to improve it. An area where we can make significant strides in terms of getting our act together within Canada is in terms of doing a better job of identifying potential exporters and working to bring them to a state of export readiness.

The Chairman: Did you want to comment on that, Mr. Taylor?

Mr. Taylor: I alluded to that in terms of Mr. MacLaren's question on duplication, and I agree. It's quite simply the fact that if you're making a product that should be distributed widely, External Affairs trade commissioners are making a product called information or awareness or services and programs available.

It's impossible to deliver it through a few understaffed offices exclusively. There is an ad hoc arrangement. This is not so much an association thing, but just an observation. You have to have a very extensive 711 or whatever retail network out there to make sure you really reach. It has to be user friendly and available at the time and choosing of the person. They probably see it all but not necessarily when they're ready.

It needs a convenience store on the corner out there. I think that is more the role of the provincial governments to execute, but I think national standards and guidance and supply of the information quite important. It's something we're going to have to address better in this decade. If our resourced-based industries find the competition difficult, prices soft, all those things afflicting it, it is still the vital cornerstone.

If we're looking for incremental exports in new companies, new products, new technologies, we have to make sure we aren't overlooking what's out there. They have to be identified and made export ready. It's much more of a challenge agreeing with Mr. Schumacher, and I think you yourself, sir, said that abroad things seem to be functioning quite well.

We need to do a little more at home. It's going to require resources and better organization, but I think that's a much bigger task. Basically, it's not perfect abroad, but it's functioning reasonably well in terms of supporting exporters in foreign markets.

• 1635

A voice: Well, that's been my experience.

[*Translation*]

Presque partout, le délégué commercial principal du centre commercial international rencontre régulièrement ses homologues du gouvernement provincial et des chambres de commerce locales ou de toute autre organisation de la région qui s'occupent activement de promotion des exportations et de sensibilisation à ce secteur. Comme ils élaborent conjointement leurs programmes, il existe un bon réseau qui permet de disséminer cette information.

Comme M. Taylor l'a souligné tout à l'heure, cela ne veut pas dire qu'on ne peut pas améliorer cette fonction, et nous tâchons sans cesse de le faire. S'il est un aspect que nous, au Canada, pouvons améliorer, c'est le repérage des exportateurs éventuels et le travail préalable qui leur permettra de pénétrer les marchés d'exportation.

Le président: Aviez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet, monsieur Taylor?

M. Taylor: J'ai parlé de cela à propos de la question que M. MacLaren a posée au sujet du dédoublement, et je suis d'accord. C'est tout simplement que si vous fabriquez un produit qui doit être largement distribué, les délégués commerciaux des Affaires extérieures, quant à eux, produisent de l'information ou des moyens de sensibilisation, ou encore des services et des programmes.

Il est impossible de rendre ces services accessibles si on ne dispose que de quelques bureaux qui manquent de personnel. Il y a une entente spéciale. Ce n'est pas tant une question d'association qu'une question d'observation. Il nous faut un réseau très étendu de dépanneurs ou de détaillants pour nous assurer de bien joindre ceux avec qui on veut communiquer. Ce système doit être convivial et accessible au moment où les intéressés choisissent d'y recourir. Ils prennent sans doute connaissance de tous ces services mais ils ne les voient pas nécessairement quand ils sont prêts à les utiliser.

Il nous faut un dépanneur au coin de la rue. Je pense que c'est davantage le rôle des gouvernements provinciaux, mais j'estime aussi qu'il serait très important d'avoir des normes nationales et des directives en ce qui concerne la diffusion de l'information. C'est une question sur laquelle il faudra se pencher davantage au cours des années 90. Si nos industries du secteur primaire constatent que la concurrence est féroce, que les prix diminuent—tous ces facteurs ont une incidence—c'est encore l'élément essentiel.

Pour ce qui est des exportations de nouveaux produits, de nouvelles technologies, nous devons nous assurer de ne pas négliger ce qui est déjà en place. Il faut repérer ces entreprises et les préparer à se lancer sur le marché des exportations. C'est un grand défi, comme l'a dit M. Schumacher, et je pense que vous-même, monsieur, avez dit qu'à l'étranger, tout semble se passer plutôt bien.

Il faut faire un peu plus chez soi. Il faudra y consacrer des ressources et améliorer l'organisation, mais je pense que c'est une tâche bien plus imposante. Essentiellement, tout ne va pas pour le mieux à l'étranger, mais tout semble fonctionner raisonnablement bien pour ce qui est de l'appui qu'obtiennent les exportateurs sur les marchés étrangers.

Une voix: J'ai moi aussi constaté cela.

[*Texte*]

Mr. Butland (Sault Ste. Marie): You talked about export ready; Canadians often go abroad and aren't ready. I want to touch upon trade missions for a moment. One would think that this may have become an art form by now.

I had an opportunity to accompany Mr. MacLaren, Mr. Wilson, and Mr. Richardson to the Middle East. We certainly found out that although the devastation of Kuwait was exaggerated, nevertheless, opportunities were over there. But so many of our Canadian people with a wide range of product lines and services went over with expectations that weren't realized.

Perhaps using the Middle East experience is not the best, but I'm just wondering... Certainly they weren't export ready. They were there on speculation. Does this happen in other missions? Have we taken a serious look at trade missions as a vehicle? How are these people chosen?

When I got over there, I found out that there was no way Algoma Steel was going to sell any steel over there. We were in competition with British Steel, which has been there for 20 years. It has had an office there for all those years. When I look in the book and say that maybe we could establish an office...well, sorry, there is no more money. I would appreciate a comment on the trade mission aspect.

Mr. Schumacher: In terms of trade missions overseas, the last evaluation I saw was in 1988. The results from that evaluation were fairly positive. In terms of the process of identification of companies, it increasingly is one of those co-operative activities.

For instance, I was just in Toronto; that was one of the things our people from External Affairs from the geographic areas were discussing with their Ontario government counterparts, the program of trade fairs and trade missions being planned for the various areas for the coming year. They were actually saying that they would help recruit Ontario companies for this, this, and this mission. It was very much a collegial process.

So the answer is that it's a variety of people in terms of how they're selected, starting with our geographic people in External Affairs. We also have sectoral marketing specialists for a number of areas, for instance, in telecommunications; they know who the players are. They would know who would have an interest in a certain market. They would go to those companies first. They might go to some other companies on a speculation basis; you know, they're doing business in a nearby market, so they may be interested in the market next door.

We also rely on our colleagues in sectoral departments, in Industry, Science, and Technology. Energy, Mines, and Resources is very knowledgeable about many companies in the geomantics area, for instance, and there's the Department of Communications—you name it.

[*Traduction*]

M. Butland (Sault Ste. Marie): Vous avez dit qu'il faut être prêt à exporter; souvent les Canadiens qui vont à l'étranger ne sont pas prêts. Permettez-moi de parler des missions commerciales. On pourrait croire que c'est devenu une forme d'art.

J'ai eu l'occasion d'accompagner M. MacLaren, M. Wilson et M. Richardson au Moyen-Orient. Nous avons constaté que, même si l'on avait exagéré en ce qui concerne l'état de dévastation du Koweit, il y avait là néanmoins des possibilités. Malheureusement, un grand nombre de Canadiens capables d'offrir une vaste gamme de produits et de services s'y sont rendus avec des attentes qui ne se sont pas concrétisées.

Le Moyen-Orient n'est peut-être pas le meilleur exemple, mais je me demande... De toute évidence, ces Canadiens n'étaient pas prêts à exporter. Ils y sont allés sur la foi de suppositions. Est-ce que cela se produit également dans d'autres missions? Est-ce que les missions commerciales, en tant que mécanisme, ont été étudiées sérieusement? Comment choisit-on ces gens?

Là-bas, je me suis rendu compte qu'il serait impossible à Algoma Steel de vendre de l'acier. La firme était en concurrence avec British Steel, qui est établi et a ses bureaux dans ce pays depuis 20 ans. Même si je regarde le livre et décide que nous devrions peut-être établir un bureau... je suis bien désolé, mais il n'y a plus d'argent. J'aimerais que vous m'en disiez davantage sur l'aspect des missions commerciales.

M. Schumacher: Pour ce qui est des missions commerciales à l'étranger, la dernière évaluation que j'ai vue remontait à 1988. Les résultats de cette évaluation étaient relativement positifs. Le processus de recherche des sociétés est de plus en plus une activité de collaboration.

Par exemple, je me suis récemment rendu à Toronto; nos fonctionnaires des Affaires extérieures, des différentes régions géographiques, discutaient avec leurs homologues du gouvernement ontarien de la planification du programme des expositions et des missions commerciales dans les différentes région, pour l'an prochain. Ils ont dit qu'ils aideraient à recruter des sociétés ontariennes pour différentes missions. Le processus était très collégial.

Pour répondre à votre question, je dirai que diverses personnes sont sélectionnées par nos fonctionnaires des diverses régions géographiques des Affaires extérieures. Nos services comptent également des spécialistes du marketing dans certains domaines comme, par exemple, les télécommunications; ces gens connaissent ceux qui travaillent dans le domaine. Ils savent qui peut être intéressé par un certain marché. C'est à ces sociétés qu'ils s'adressent en premier lieu. Il se peut qu'ils présentent les possibilités également à d'autres sociétés, en supposant que, si celles-ci sont actives dans un marché voisin, elles pourraient s'intéresser au marché proposé.

Nous comptons également sur nos collègues des divers ministères, d'Industrie, Sciences et Technologie. À Énergie, Mines et Ressources, on connaît de nombreuses sociétés oeuvrant dans les sciences de la terre; il y a aussi le ministère des Communications, etc.

[*Text*]

So there is a variety of sources, including the trade associations. We generally try to focus a mission on a particular sector. That mission you were on was rather exceptional in the sense that it was a rather broad approach. At that point in time, the information available was not sufficient to really focus it.

Most of our missions that go abroad are sectorally targeted. We know that it is, in fact, an area of good potential for Canadian companies. The companies are then selected to fit into what is identified as a market opportunity. I would say that chances are, the more targeted a trade mission, certainly the more likely there will be a very high rate of success.

Mr. Taylor: I have just a couple of comments. First of all, trade missions are now almost exclusively a Third World tool. Really, one doesn't send trade missions to the U.S. Trade fairs are the preferred tool in the industrialized world. You have two instruments out there and sometimes they're mixed. What I consider to be a very successful recent initiative in Monterey was basically a trade fair with a trade mission element in it, with more businessmen there than exhibitors so you had a large presence. That's point one.

• 1640

Second, they are political/economic tools, by and large, if they are to be useful. They are there to show, as your mission was and your participation was, that there are senior Canadian businessmen backing the minister together with parliamentarians. This is a profile of Canada showing we're really interested in them and are here to listen and perhaps help. Very often in the Third World there's an EDC or concessional financing thing to sort of go along there to sweeten the message that we would like to sell more or perhaps invest with fewer barriers in their country.

In the make-up, I guess it's *grosso modo* one. . .usually the wise course would be to have your existing, well-established firms there or their omission may be noticed. They may be chasing major projects in the minister's presence. It is very critical at certain times to push that through. A middle third in the market have dabbled in it. They may be in up to their knees, but that ministerial presence may really help to launch them. Inevitably, a third that might be relative neophytes and perhaps underprepared or whatever. . .

There's never a perfect profile, but that sort of mix is good. Also the networking during a mission, when people have time close together, is an interesting by-product and is helpful. The more experienced help the juniors. They introduce them crosswise to other agents, which is not a bad tool, but it has to be targeted very well and the selection process is critical. I think, by and large, not useful for our major markets, but very important for that 5% of our exports where we're trying to expand things. . .

[*Translation*]

Il existe donc diverses sources, dont les associations professionnelles. D'une façon générale, nous essayons d'axer nos missions sur un secteur particulier. La mission à laquelle vous avez participé était plutôt exceptionnelle puisqu'elle était faite dans une optique plus large. À ce moment-là, nous n'avions pas suffisamment de renseignements pour concentrer nos efforts.

La plupart de nos missions à l'étranger sont axées sur un secteur particulier, dont nous savons qu'il offre aux firmes canadiennes de bons débouchés. On choisit ensuite les sociétés qui peuvent profiter de ce que l'on a reconnu être un débouché commercial. Je dirais que, d'une façon générale, plus l'objectif de la mission commerciale est précis, plus il y a de chances qu'elle soit couronnée de succès.

M. Taylor: Deux observations. Premièrement, de nos jours, les missions commerciales s'adressent presque exclusivement au Tiers monde. De toute évidence, on n'envoie pas de missions commerciales aux États-Unis. La foire commerciale est l'outil de prédilection dans le monde industrialisé. Il existe en fait deux outils que l'on associe parfois. Dernièrement à Monterey, s'est tenue une foire commerciale que je considère comme une initiative très réussie en ce sens qu'elle le doublait d'une mission commerciale, il y avait en effet plus d'hommes d'affaires que d'exposants, et donc une représentation importante. Voilà mon premier commentaire.

Deuxièmement, elle doit être un outil politique et économique, pour avoir une certaine utilité elle doit montrer, comme l'à fait. votre mission et votre participation, qu'il y a des hommes d'affaires canadiens importants qui appuient le ministre et les parlementaires. Vous étiez là pour montrer que le Canada s'intéresse réellement à eux et est prêt à écouter et peut-être à aider. Très souvent dans les pays du Tiers monde, on donne accès à l'aide de la SEE ou à un financement à taux préférentiel, afin de nous aider à vendre l'idée que nous voudrions commercer davantage avec eux ou que nous pourrions peut-être investir plus facilement dans ces pays.

En fait, je pense que *grosso modo*, il est généralement plus prudent d'avoir vos sociétés déjà existantes et bien établies sur place, sinon elles pourraient briller par leur absence. Peut-être recherchent-elles les grands projets en présence du ministre. Il est parfois essentiel d'agir ainsi. Une tierce personne a peut-être déjà tenté sa chance. Elles sont peut-être bien lancées, mais la présence du ministre peut vraiment les aider à démarrer. Inévitablement, la tierce partie pourrait être un néophyte et peut-être mal préparée. . .

Il n'existe aucun profil parfait, mais ce genre de mélange fonctionne bien. D'autre part, l'établissement de réseaux lors d'une mission, lorsque les gens se rapporchent est un des résultats secondaires intéressants et utiles. Les plus chevronnés aident les débutants. Ils les présentent à d'autres agents, ce qui n'est pas une mauvaise chose, mais ils doivent bien choisir les cibles et le processus de sélection est critique. À mon avis, cela n'est généralement pas avantageux pour les grands marchés, mais très important pour le 5 p. 100 de nos exportations que l'on cherche à augmenter. . .

[*Texte*]

Mr. Butland: I think this is valuable for certain parliamentarians as well as most people. I found out that in order to sell our product—in fact, this was common for steel companies across Canada—we only dealt with the U.S.A., an American agent, which gave concern to another country I've been to. They said they would prefer to deal with a Canadian. I've approached the steel industry with that and I haven't had a response yet. But is this commonplace? I hope not. Surely we must have the expertise in Canada to be able to market our products. If not, there's something dreadfully wrong.

As far as the border exporters, as we will call that program, it's excellent. I think there are 20 small manufacturers in my area availing themselves of that. But here we are, a consul in Detroit—excellent. They invite us folks who represent constituencies in Ontario close to the border, etc. They have a great educational program for us, and I say come on out and sell it to the community. They said they would love to but they can't afford it. They have a great message to deliver and it took me three years to get Anne Charles, the consul general, to Sault Ste. Marie. The people said they had no idea any of this was available.

I guess it always comes down to dollars and cents. There are good services, but they have to be able to reach out and perhaps try to lessen some of the statistics that show that people. . .the small manufacturer is not there. I don't know if he or she has the wherewithal or whatever, the time constraints and all of that. If we're going globally, this is absolutely the wrong time to be really cutting back, whether it's provincially or federally, in every way. Surely they're the antithesis of one another. I don't know if there's any reaction to any of that.

Mr. Schumacher: I would react to one thing. Thank you for your kind words and support of the efforts of the Detroit consulate. That happened to be my first overseas posting, if you can call the other side of the river overseas.

In terms of the NEBS-type programs, one thing we have done recently in terms of trying to get the message out to the smaller companies that maybe haven't even thought of exporting and so therefore won't be in things such as WIN Exports and so on, is we have been holding a number of NEBS missions. We have invited the local industrial development commissioner using the Industrial Developers Association of Canada as a means of contacting these people. We literally put them on a NEBS mission so that when they go back to their communities they will be able to tell the small businessperson that if he or she hasn't thought about this program, he or she should do it.

• 1645

So we are using that kind of word-of-mouth if you will, to try to beat the bushes. It's very labour intensive to take our trade commissioners out of the posts abroad to do that beating of the bushes in Canada. We do quite a bit of it

[*Traduction*]

M. Butland: C'est utile pour certains parlementaires et pour la plupart des gens. J'ai constaté que pour vendre un produit—en fait, on le constate dans presque toutes les acieries au Canada—nous n'avons eu affaire qu'avec les États-Unis, par l'entremise d'un agent américain, ce qui inquiétait un autre pays que j'ai visité et où l'on m'a dit que l'on préférait négocier avec un Canadien. J'ai communiqué avec les représentants de l'industrie de l'acier à ce sujet, mais on ne m'a pas encore répondu. Est-ce courant? J'espère que non. Nous devons sûrement avoir des experts au Canada capables de vendre nos produits. Sinon, nous avons de sérieux problèmes.

Pour ce qui est du programme des exportateurs vers les états frontaliers, il est excellent. Je pense qu'environ 20 petits entrepreneurs de ma région y participent. Mais vous dites qu'il y a maintenant un consulat à Detroit—c'est très bien. Ils nous invitent en tant que représentants des circonscriptions ontariennes limitrophes, etc. On nous offre un très bon programme éducatif, et je leur ai dit de venir pour vendre l'idée à la population. Ils m'ont répondu qu'ils aimeraient bien, mais qu'ils n'avaient pas les moyens. Ils ont des choses intéressantes à dire et j'ai mis trois ans à convaincre Anne Charles, le consul général, à venir à Sault Ste-Marie. Les gens ont dit ne pas savoir que tout cela était à leur disposition.

Cela revient toujours à une question d'argent. Certes, il existe de bons services, mais il faut pouvoir les offrir aux gens et peut-être essayer de réduire les statistiques qui montrent que les petits entrepreneurs ne sont pas présents. Je ne sais pas si il ou elle pourra le faire, étant donné son programme chargé, et tout le reste. Si nous voulons pénétrer les marchés mondiaux, ce n'est vraiment pas le moment d'imposer des réductions, que ce soit au niveau provincial ou fédéral. Cela va à l'encontre de notre but. Je ne sais pas si vous avez des commentaires à ce sujet.

M. Schumacher: Je voudrais commenter sur une chose. Je vous remercie de vos mots d'encouragement et de votre appui aux efforts du consulat de Détroit. C'était mon premier poste outremer, si on peut appeller l'autre côté de la rivière outremer.

Pour ce qui est des programmes du genre NEEF, nous avons dernièrement organisé plusieurs missions NEEF afin de transmettre le message aux petites entreprises qui n'ont peut-être même pas songé à exporter leurs produits et qui ne participeraient donc pas à des programmes tel que WIN Exports. Nous avons invité le délégué à l'expansion industrielle local et sommes passés par l'Association canadienne de développement industriel pour contacter ces personnes. Nous les avons littéralement intégré à la mission NEEF pour qu'ils puissent ensuite retourner dans leur ville et dire aux petits entrepreneurs que s'ils n'avaient pas encore songé à ce programme, ils auraient vraiment intérêt à le faire.

Nous utilisons donc cette communication de bouche à oreille si vous voulez, pour inciter les gens à venir nous voir. C'est trop demander des délégués commerciaux que de les faire quitter leur poste à l'étranger pour venir faire ce travail

[*Text*]

already through various events such as Marketplace, which we do in International Trade Month and so on, because that contact is often very important. There is a real limit as to how much of this we can do directly.

Mr. Taylor: When I said missions weren't for the developed world, I meant the full-blown ministerial mission of the type you were describing, not the NEBS.

That new exporters to border states program is the most super new initiative of the last 20 years, and the two that followed beyond this. It is very practical. It is fairly labour intensive, very low cost in terms of its yield and is part of the export-ready thing.

Being a quick one or two-day thing, it can reach people. Probably one of its beneficial results is it discourages companies who might have made a major investment from going there. In other words, if someone who goes back and gets enough information, and says, no, I realize I am going to lose money or go out of business if I get involved in this or that market, then perhaps that is also a fair enough return for the investment. There is the awareness—and that is always a benefit to exports—of what is happening down in that market, of a new idea, or of where future competition is going to be in a year or two.

So I think it is a good, practical program rather than being abstract or airy-fairy, and I would endorse that.

I would also just pick up on Brian's remark. Trade commissioners from the field, criss-crossing Canada and visiting everybody are definitely the best spokespersons because they are coming back from the market. But if they are doing it all the time, then there is of course no one at the other end. So that is a quandary.

There is no question their credibility is very high because they are coming back from where they have been.

On your final point, absolutely, it is a crying shame that budget constraints have been effectively cutting back on persons and dollars. Perhaps the question or the subject needs to be reframed. We are not talking about government expenditures here; we are talking about an investment in future tax dollars if one really wants to get at finance, that is, it is going to come back in increased tax dollars.

Figures are there in terms of the leveraging of sales from the minimal expenditures. Tremendous leveraging from the relatively small amounts of money in the total picture being spent come right back, not only in other benefits to Canada but right back to Mr. Jelinek and Mr. Mazankowski's coffers in terms of tax returns from the increased business and profits.

The Chairman: Before I go to Mr. Guilbault, I should only point out the studies we have so far say that Canada's return on investment and trade promotion is the worst in the world.

[*Translation*]

au Canada. Nous le faisons déjà dans une large mesure par des événements tel que Carrefour Export, qui a lieu pendant le Mois canadien du commerce extérieur, car ce contact est souvent très important. Mais il y a une limite à ce que nous pouvons faire directement.

M. Taylor: Lorsque j'ai dit que les missions n'étaient pas pour le monde industrialisé, j'entendais par là la grande mission ministérielle, comme celle que vous avez décrite, et non le programme NEEF.

Le nouveau programme des exportateurs vers les états frontaliers est la meilleure initiative des 20 dernières années et les deux qui ont suivi. Il est très pragmatique. Il exige beaucoup de travail, n'est pas très coûteux en terme de rendement et fait partie de cette initiative portant sur préparation à l'exportation.

Étant donné qu'il s'agit d'un événement d'un ou deux jours, il rejoint beaucoup de gens. Un de ses avantages est sans doute qu'il décourage les compagnies, qui auraient fait des investissements importants, de se lancer dans ce marché. Autrement dit, un entrepreneur qui obtient suffisamment de renseignements pourrait par la suite décider qu'il ne va pas se lancer dans ce marché car il se rend compte qu'il perdra de l'argent ou fera faillite. Ces renseignements valent bien le coût de participation. C'est un moyen de savoir ce qui se passe dans un marché donné, de trouver de nouvelles idées et de savoir où se situera la concurrence dans un an ou deux. Ces renseignements sont toujours utiles à l'exportateur.

À mon avis, il s'agit donc d'un bon programme pratique plutôt que d'une chose abstraite ou vide et je l'appuierais.

Je voudrais revenir au commentaire de Brian. Les délégués commerciaux qui sillonnent le Canada et vont voir tout le monde sont certainement les meilleurs porte-parole car ils reviennent des marchés potentiels. Mais s'ils font ce travail en permanence, il n'y a personne à l'autre bout. C'est donc un problème.

Évidemment, leur crédibilité est assurée puisqu'ils viennent de l'endroit dont ils parlent.

Pour ce qui est de votre dernière question, il est vraiment malheureux que les compressions budgétaires aient entraîné une réduction de personnel et de fonds. Peut-être devrions nous voir la question ou le sujet sous un autre angle. Il n'est pas question de dépenses gouvernementales mais d'investissement dans les impôts de l'avenir, si l'on veut vraiment parler finances, c'est-à-dire que cela aboutira à une plus grande contribution fiscale.

Nous avons les chiffres sur l'effet de levier des ventes à partir d'un minimum de dépenses. Les avantages énormes d'un investissement relativement faible qui profite de façon générale non seulement au Canada, mais également sous forme de retombées fiscales provenant de l'accroissement des profits et des bonnes affaires qui aboutissent dans les coffres de M. Jelinek et de M. Mazankowski.

Le président: Avant de passer à M. Guilbault, je dois vous signaler que nos études ont révélé que la performance du Canada jusqu'à présent en ce qui concerne le taux de rendement et la promotion commerciale est la pire au monde.

[*Texte*]

There are reasons why we spend more than others per capita. Before we simply say it is a matter of finding more dollars to spend, I think one of the things you have to ask in this climate is always going to be whether we are doing the right things with what we have when our expenditures are so much higher per capita. It may be the more accurate question.

M. Guilbault (Drummond): Je vous remercie d'être ici et de nous permettre de vous poser des questions. Moi aussi, je connais des gens d'affaires qui vont assez souvent en mission outre-mer ou aux États-Unis, avec les programmes du provincial ou même sans programme.

Le programme de développement des marchés d'exportation est le principal outil de promotion pour promouvoir le développement du commerce à l'étranger. Son budget de fonctionnement a été insuffisant l'an dernier; il avait été coupé. Je viens de voir qu'on y a ajouté 1.5 million de dollars. Ce n'est pas beaucoup.

• 1650

Tout à l'heure, vous avez répondu à une partie de ma question. Avez-vous examiné l'efficacité et l'efficience du programme pour voir s'il y a quelque chose à faire? Est-ce qu'on envisage de faire autrement la promotion du programme ou si le programme sera repensé et changé?

Mr. Schumacher: First I should address the question of the budget levels. The $1.5 million that was added enabled us to reopen the program. We have found additional funding as well within existing resources. This is not new money that is being added; in fact, the $1.5 million was provided by our colleagues from Industry, Science and Technology Canada. We likewise found a similar amount within External Affairs and International Trade, but that is a stopgap measure that looks after this year. We are obviously very much concerned with next year.

If you look at the funding for the PEMD program, over the years it traditionally lapsed money. Last year was the first year we ran into an over-expenditure situation that was covered by reallocation from other departmental resources, and that was a reflection of the tremendous growth and demand for the program. That tremendous growth and demand continued in this current fiscal year, and that resulted in our having to temporarily suspend the program.

Obviously we have a limited pot of money available to us. We expect there will be a slight increase in the so-called reference level for the program for next year for the industry projects. That gives us a little bit of head room, but we are looking very much at the individual dimensions of the program to try to identify where we can reduce our contributions, where the best return is being given.

In terms of, for instance, the visits overseas and the trade fair components of the program, we are particularly addressing this question of export readiness. We have to make sure that the companies using the program are in fact

[*Traduction*]

Il y a des raisons pour lesquelles nous dépensons plus que d'autres pays per capita. Avant de simplement dire qu'il s'agit de trouver plus d'argent à dépenser, je pense qu'il faudra toujours se demander si nous dépensons notre argent à bon escient, compte tenu de nos dépenses tellement plus élevées per capita. Ce serait une question plus pertinente à poser.

Mr. Guilbault (Drummond): I would like to thank you for coming today to let us ask you some questions. I also know business people who quite often go on overseas missions or to the United States, either under provincial programs or just on their own.

The program for export market development is the main promotion tool to encourage trade development abroad. Last year, the programs operating budget was not sufficient; it was cut. I just learned that $1.5 million dollars had been added to it. That is not very much.

You answered part of my question earlier. Have you studied the program's efficiency and effectiveness to see if anything could be done? Are there plans to change the way the program is promoted, or to reexamine and change the program itself?

M. Schumacher: Je voudrais d'abord répondre à votre question sur les niveaux budgétaires. L'ajout de 1,5 million de dollars nous a permis de reprendre le programme. Nous avons également trouvé des fonds supplémentaires à même les ressources existantes. Il ne s'agissait pas d'argent frais; en fait, le 1,5 million de dollars venait de nos collègues du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie. Nous avons également trouvé des fonds au ministère des Affaires extérieures et du Commerce international, mais il ne s'agit que d'une mesure palpiative pour cette année. Évidemment, nous nous inquiétons beaucoup de ce qui se passera l'an prochain.

Si vous étudiez le financement du programme PDME, vous verrez qu'au cours des années, le programme a toujours manqué d'argent. L'an dernier, pour la première fois, nous nous sommes trouvés dans une situation de dépassement des crédits qui a été rectifiée par une réaffectation de ressources, autres ministères, ce qui était une indication de la croissance importante et la demande accrue pour le programme. Cette croissance et demande accrues se sont poursuivies pendant le présent exercice, ce qui nous a obligés à suspendre provisoirement le programme.

Évidemment, nos fonds sont limités. On s'attend à une petite hausse l'an prochain du niveau de référence du programme pour les projets industriels. Cela nous donne un peu de marge de manoeuvre, mais nous étudions attentivement les divers aspects du programme pour voir où l'on peut réduire nos contributions et où se trouve le meilleur taux de rendement.

En ce qui concerne par exemple, les visites à l'étranger et les foires commerciales, nous nous attachons particulièrement à la question de la préparation à l'exportation. Nous devons nous assurer que les entreprises

[*Text*]

export-ready, that they have some sort of plan, that they aren't just hopping on a plane to see whether there is a market for them in Bangladesh or something. That is not a very cost-effective way of operating the program. We are looking at, for instance, some aspects of overseas representation, the sales office type of support we provide. We think we can reduce the maximum contribution and still provide a degree of support to help these companies that are expanding their presence overseas.

We want to look at project bidding, which supports capital projects, and here again reduce the amount. We found that a few companies have been substantial recipients in terms of the dollar figure over the past couple of years, and we think some of those companies should be able to continue to do their activities with a little less rich government support. That is very much going to free up money for other activities. For instance, we feel we have to expand the program's coverage to try to cover some of these new activities in which exporters or businessmen are engaging in international markets. We have to look after and provide better access for the service industries than we have in the past, in recognition of the role they could be playing in terms of invisible exports. The only way we can do that is by finding money within the various dimensions of the program.

In terms of the cost-benefit ratio of the PEMD program, the average cost-benefit ratio is about $39 of exports for each dollar of expenditures. That is based on quite a lengthy period of the program's operation. The traditional measure of sales to expenditures varies widely between individual sections of the program. We are certainly bearing that in mind when we are making these adjustments.

M. Guilbault: Tout à l'heure, vous disiez que le rapport Hitchins n'était pas très réaliste en nous classant le dernier pays au monde pour le dollar dépensé. J'aimerais que vous me fassiez un petit commentaire là-dessus. Je l'ai lu un peu cet après-midi, sachant que je pourrais vous poser la question, mais je n'ai pas eu le temps de le terminer.

Je sais qu'en France, la Chambre de commerce de Paris, entre autres, est subventionnée par le gouvernement français. Ils ont 4,300 employés qui sont subventionnés. Naturellement, les commerçants et les gens d'affaires sont obligés de participer. Par contre, c'est subventionné par le biais de... Il y a aussi six sénateurs de France qui sont rattachés au commerce outre-mer et qui vont en mission. Je suis certain que ce n'est pas comptabilisé à l'intérieur. Dans d'autres pays, c'est autre chose. Je pourrais en parler longuement, mais je voudrais que vous me fassiez un commentaire.

Mr. Schumacher: Yes, in terms of the figures Ms Hitchins was using, she relied very heavily on an internal U.S. Department of Commerce study that unfortunately we have never been able to obtain. As a result, we can't really verify her figures. All I can say is that the figure she was using in terms of Canadian support is probably a fairly accurate one.

[*Translation*]

participant à ce programme sont en fait prêtes à l'exportation, qu'elles ont un programme et qu'elles ne se déplacent pas simplement pour voir s'il y a un marché qui leur convient au Bangladesh ou ailleurs. Ce n'est pas une façon très rentable de gérer le programme. Nous étudions, par exemple, certains aspects de la représentation outremer, tels que les services offerts par nos bureaux de représentation régionale. Nous pensons pouvoir réduire la contribution maximale tout en aidant les entreprises qui veulent être plus présentes à l'étranger.

Nous voulons étudier les soumissions à l'appui des projets d'immobilisation, et encore là, nous voulons réduire les montants. Nous avons constaté que quelques entreprises ont reçu des sommes importantes au cours des dernières années, et nous estimons que certaines de ces entreprises devraient être en mesure de poursuivre leurs activités avec moins d'aide gouvernementale. Cela nous permettrait de libérer des fonds pour d'autres activités. Nous estimons, par exemple, qu'il faudrait élargir le programme pour englober des nouvelles activités dans lesquelles s'engagent les exportateurs ou les hommes d'affaires dans les marchés internationaux. Nous devons nous occuper des industries tertiaires et leur offrir un meilleur accès au programme, compte tenu du rôle très important qu'elles pourraient jouer dans le domaine des exportations invisibles. Cela n'est possible que si l'on trouve l'argent dans les divers volets du programme.

Pour ce qui est du ratio coûts-avantages du programme PDME, le ratio moyen se situe à environ 39$ d'exportation pour chaque dollar dépensé. Ce chiffre est calculé d'après des renseignements recueillis sur une période prolongée de fonctionnement du programme. La mesure traditionnelle des ventes par rapport aux dépenses varie beaucoup d'un secteur du programme à l'autre. Nous en tenons bien compte lorsque nous apportons ces changements.

Mr. Guilbault: You said earlier that the Hitchins report was unrealistic in putting us last in the world for expenditures. I would like you to briefly comment on that. I read a little of the report this afternoon, knowing that I could ask you that question, but I did not have time to finish it.

I know that in France, the Paris Chamber of Commerce, among others, is subsidized by the French government. They have 4,300 subsidized employees. Obviously, the tradesmen and business people have to participate. However, it is subsidized through... There are also six French senators involved in overseas trade and who go on missions. I am sure that is not accounted for internally. It is different in other countries. I could dwell on that, but I would like to hear your comments.

M. Schumacher: Oui, pour ce qui est des chiffres avancés par Mme Hitchins, elle s'est beaucoup fiée à une étude interne effectuée par le Département du commerce des États-Unis que nous n'avons malheureusement pas réussi à obtenir. Nous ne pouvons donc pas vraiment confirmer ces chiffres. Tout ce que je peux dire c'est que le chiffre qu'elle a utilisé pour le soutien canadien est probablement assez exact.

[*Texte*]

It is very difficult to get a handle on how you allocate overheads, for instance, in the Department of External Affairs. The figures she is using for these other countries are not credible. The figure she had for U.S. states was only $20 million or something like that. I know from personal experience in Seoul, Korea, there are 17 states that have offices in Seoul alone, and I bet they couldn't run those 17 offices on a budget of $20 million. So the figures are grossly misleading. I don't know what else I can say.

Jim, I don't know if you have any comments.

M. Taylor: Je n'ai pas eu l'occasion de lire le rapport comme vous, mais je crois que c'est tout simplement une question humaine: les oranges d'un côté et les pommes de l'autre. Le problème est en Europe et ailleurs. C'est un autre moyen d'effectuer la livraison des services aux exportateurs. Je crois que c'est un exercice un peu futile que de faire des comparaisons sur une telle base, parce qu'on ne peut pas vraiment faire de commentaire sur une situation tout à fait différente, même avec des chiffres comme ceux-là. La Californie paie probablement 20 millions de dollars en un mois à Tokyo pour ses opérations.

Mr. Schumacher: I guess the only other point I would like to comment on is the chairman's remark about the need for very close evaluation of the effectiveness of the money we are spending. One thing that is clear is that we are spending a substantial amount of money—or, as Mr. Taylor would say, investing a substantial amount of money—in trade development. I fully agree with Ms Hitchins' comment that it behoves us in government to look very carefully and to ensure the money we are spending is being spent well. I can assure you that is very much our intention.

Mme Bertrand (Brome—Missisquoi): Monsieur le président, je pense que le message de presque tous les députés est le même. Je ne sais pas quelle est la situation chez mes collègues de l'autre côté de la table, mais ici, nous avons des comtés semi-ruraux, semi-urbains comptant plusieurs petites et moyennes entreprises. Comme j'ai à coeur d'essayer d'aider ces entreprises et que j'aimerais les voir encore plus florissantes, je vais vous donner trois exemples très courts.

• 1700

Une entreprise de Magog a réussi par elle-même à pénétrer le marché américain et à y vendre son produit. La semaine dernière, j'avais le goût d'organiser un colloque dans la région et j'ai demandé au représentant de cette entreprise: Pensez-vous que ce serait utile? Il m'a répondu: Non, non; dans un colloque, on va venir nous dire des généralités et on n'a pas de temps à perdre avec cela; ce qu'on veut, c'est le contact direct avec le marché de l'autre côté. Il avait engagé un petit consultant qui avait réussi...

Voici un autre commentaire. En Tchécoslovaquie, en sortant de l'hôtel, nous avons recontré un Canadien de l'Alberta qui était là pour faire des affaires. Il nous a reconnus et nous a dit: *I'm here on business.* Nous étions avec l'ambassadeur et l'attaché commercial, et nous lui avons dit: *Good for you; here's the ambassador and the attaché.*

[*Traduction*]

Il est très difficile de calculer les frais généraux; je pense au ministère des Affaires extérieures, par exemple. Les chiffres qu'elle utilise pour les autres pays ne sont pas crédibles. Elle a dit que les États-Unis ne dépensaient que 20 millions de dollars ou quelque chose du genre. D'après ma propre expérience, je peux confirmer qu'à Séoul, en Corée, il y a 17 états qui ont des bureaux à Séoul, et je pourrais vous parier qu'ils ne pourraient pas gérer ces 17 bureaux avec un budget de 20 millions de dollars. Les chiffres sont donc très trompeurs. Je ne sais pas ce que je pourrais vous dire de plus.

Jim, je ne sais pas si vous avez des commentaires.

Mr. Taylor: I did not have the opportunity to read the report either, but I think the matter is very simple; she is comparing apples and oranges. The problem is in Europe and elsewhere. The way they offer services to exporters is different from ours. I think it is pointless to make comparisons on that basis, because you can't really comment on a totally different situation, even with figures like those. California probably spends $20 million a month on its Tokyo operations.

M. Schumacher: Je voudrais simplement faire une remarque au sujet des propos du président sur le besoin d'une évaluation approfondie de l'efficacité de l'argent dépensé. Il est clair que nous dépensons des sommes importantes—ou, comme le dirait M. Taylor, nous investissons des sommes importantes—dans la promotion du commerce. Je suis tout à fait d'accord avec Mme Hitchins pour dire qu'il incombe au gouvernement de bien surveiller les dépenses et de s'assurer que l'argent dépensé est dépensé judicieusement. Je peux vous assurer que c'est bel et bien notre intention.

Mrs. Bertrand (Brome—Missisquoi): Mr. Chairman, I think nearly all members are sending the same message. I don't know what the situation is for my colleagues across the table, but on this side, we come from semi-rural or semi-urban areas with several small and medium-sized firms. Since I have those firms' best interests at heart and I would like to see them flourish, I will give you three very quick examples.

One company from Magog has been able all by itself to penetrate the American market and sell its products. Last week, I wanted to organize a seminar in my region; I asked an official from that company: Do you think such a seminar might be useful? His answer was: Not at all. In seminars, we are told generalities and we don't have time to lose with that; what we want is a direct contact with the market on the other side of the border. He also had hired a consultant who had succeeded in...

I have another comment. In Czechoslovakia, as we were getting out of the hotel, we met a Canadian from Alberta who was there on business. He recognized us and told us that he was there on business. We were with the ambassador and the commercial attaché, and we told him: Félicitations; voici l'ambassadeur et l'attaché commercial.

[*Text*]

He just made a movement... He didn't need them. He didn't want to bother with them.

Il avait son contact direct en Tchécoslovaquie. C'était dans le pétrole, je crois.

Voici un troisième exemple. Je suis à Singapour et je rencontre un ami consultant asiatique qui me dit: Je suis découragé de voir comment le Canada ne nous aide pas ou n'essaie pas de pénétrer notre marché; j'ai organisé une mission au Canada, dans cinq capitales; j'avais pris contact avec tout le monde; seules les banques ont répondu et assisté à la rencontre. Les chambres de commerce n'y étaient pas, non plus que le gouvernement. Il disait: Il y a un marché extraordinaire en Asie pour le Canada et vous n'êtes pas présents.

C'est simplement un commentaire. Malgré tous les beaux cartables que vous nous distribuez et toute votre belle publicité, il y a quelque chose qui ne va pas. Vous ne rejoignez pas l'entrepreneur qui pourrait et qui voudrait exporter. Vous allez nous dire que c'est attribuable à un manque de fonds, mais je pense qu'il faudrait changer la façon de rejoindre ces gens-là.

Mr. Schumacher: I am delighted to hear of your example in Czechoslovakia with the businessman who didn't need the ambassador and the trade commissioner. I think that's very positive. Having been both an ambassador and a trade commissioner, I have always thought one of the trade commissioner's jobs was to work himself out of a job. I haven't seen much sign that this is likely to be the case in the near future, so unfortunately your—

Mme Bertrand: Il faut payer son salaire!

Mr. Schumacher: I am afraid your example, while very meritorious, is not always universally true. I think the point is perfectly valid. You describe your constituent from Magog who doesn't want seminars, who wants to roll up his sleeves and get on with it. Some are ready to do that, and if he wants help in developing direct contacts and is ready for that stage, there are certainly people in our offices overseas to provide that kind of assistance.

In terms of your comments regarding the consultant from Singapore, having just spent three years in Asia, I can say that I hope more companies get that message. In the case of Korea, I felt there was not enough awareness in Canada of the importance of those markets and how important they are going to be to us in the future. Despite all our glossy publications, we still seem to have trouble getting that message across. I hope that all of you, as Members of Parliament, would help carry that message to your constituents.

Mme Bertrand: Dernièrement, je lisais la liste des industriels accompagnant M. Wilson lors de deux missions. Dans une de ces missions, sur 18 personnes, il y avait un ou deux Québécois; dans une autre, il n'y en avait pas du tout. Qui prépare ces listes-là? Qui décide des personnes qui accompagnent le ministre dans ces missions-là?

[*Translation*]

Il a fait un geste comme cela... Il n'avait pas besoin d'eux. Il ne voulait pas leur parler.

He already had his direct contact in Czechoslovakia. I think he was dealing in oil.

I have a third example. While I was in Singapore I met an Asian consultant friend who told me: It upsets me to see that Canada doesn't help us or doesn't try to penetrate our market; I had organized a mission in Canada, in five capital cities; I had contacted everybody; the banks were the only ones to respond and to be present at the meeting. Commerce chambers were not there, neither was the government. He said: There is an extraordinary market in Asia for Canada and you are not there.

That is simply a comment. In spite of your beautiful publications and glossy advertisement, there is something wrong. You do not get to the businessman who would be able and willing to export. You will tell me you lack the funds but. I think that there should be changes in the way you get to these people.

M. Schumacher: Votre exemple de l'homme d'affaires en Tchécoslovaquie qui n'avait pas besoin des services de l'ambassadeur et du délégué commercial me ravit. J'estime que c'est très positif. Ayant occupé ces deux postes d'ambassadeur et de délégué commercial, j'ai toujours pensé que l'une des fonctions du délégué commercial était de faire en sorte que l'on ait plus besoin de lui. Rien ne me porte à croire que ce sera le cas dans un avenir rapproché, donc malheureusement...

Mrs. Bertrand: Still we have to pay his salary!

M. Schumacher: Votre exemple, bien que méritoire, n'est pas toujours universellement vrai. Votre argument est parfaitement valable. Vous parlez de votre électeur de Magog qui, au lieu de participer à des séminaires, préfère relever ses manches et travailler. Certains entrepreneurs sont prêts à le faire. S'il désire obtenir de l'aide pour se faire des contacts directs et s'il en est déjà à cette étape, je suis certain qu'il y a des gens dans nos bureaux outremer qui peuvent lui offrir cette aide.

Pour ce qui est de votre observation sur le consultant de Singapour, je viens de passer trois ans en Asie, et j'espère que davantage de sociétés comprendront ce message. Pour la Corée, j'ai trouvé qu'au Canada, on ne comprend pas suffisamment l'importance de ces marchés et l'importance qu'ils vont avoir à l'avenir. Il semble que, malgré toutes nos belles publications, nous ayons de la difficulté à transmettre ce message. J'espère que vous, députés, nous aiderez à transmettre ce message auprès de vos électeurs.

Mrs. Bertrand: I was recently reading the list of the industrials who accompanied Mr. Wilson during two missions. In one of these missions, only one or two of our 18 people were Quebeckers; in the other mission, there was no Quebecker at all. Who prepares those lists? Who decides who will accompany the minister in those missions?

[*Texte*]

Mr. Schumacher: In general, as we were talking earlier about missions overseas, it is very much done in a collegial process, with our geographic and functional bureau people often consulting with the provinces as well to identify companies. Our trade commissioners overseas, as well, in terms of companies that are active in a particular market, form the nucleus of many of these groups.

• 1705

My recollection is that in terms of the participation by province in most of our promotional events, there is a much better balance than those two examples you gave. It's probably more like three Quebec to four Ontario, if you will, which is probably to some extent reflective of the size of the industrial base. If you wish, I could look further into those particular examples you gave.

The Chairman: Thank you very much. Just before we end the meeting, have you seen Professor Hitchins's paper? I am not sure under what basis we have it, but we have a copy of it. If you want to see it, Brian, we would be happy to let you have it. One of the things in here that intrigued me is that it makes an assumption that the PEMD stuff, the export subsidizing we do, is in fact in some way repaid out of success. I know this is something Jim Taylor and his association have talked about before, that there should be some way to tap into success in sales to help keep this program going. Is there a recycling component in PEMD grants or in export assistance now? I was not aware of it. If so, what is it and should it be greater?

Mr. Schumacher: I am sure Jim has some comments on that, but may I just say, Mr. Chairman, that we have a copy of her report. What we don't have is the reference she cites constantly as the basis for all her figures on competitive activity.

We do indeed have a program of cost recovery in terms of the industry-initiated side of PEMD. There is a provision that if the exporter is successful in the activity, he will repay the funding based on the level of sales. For example, last fiscal year, 1990-91, recoveries under that industry-initiated phase totalled almost $3.5 million.

The Chairman: Versus an expenditure of. . .?

Mr. Schumacher: The expenditure last year was $18 million or $20 million.

The Chairman: And that is a fairly typical rate of return?

Mr. Schumacher: I am just looking back over the previous years. For instance, 1986-87. . .it has ranged from a low of about $1 million to a high of about $5 million, so the average is probably fairly close to $3 million per year.

On the government-initiated side, which is the fairs and missions program we were discussing earlier, we have two forms of industry participation. One is the cost-sharing the company does up front, in the sense that we do not pay all

[*Traduction*]

M. Schumacher: En général, comme nous l'avons dit précédemment au sujet des missions outremer, il s'agit d'un processus collégial. Les fonctionnaires de notre bureau fonctionnel et des régions consultent souvent les provinces pour déterminer quelles sociétés y participeront. Nos délégués commerciaux outremer également, pour ce qui est de déterminer quelles sociétés sont actives dans un marché particulier, constituent le noyau de bon nombre de ces groupes.

Pour ce qui est de la participation par province, je crois me souvenir que dans la majorité de nos activités de promotion, il y a un meilleur équilibre que dans les deux exemples que vous donnez. Il est plus probable que nous ayons trois représentants du Québec pour quatre de l'Ontario, si vous voulez, ce qui reflète dans une certaine mesure l'importance de l'assise industrielle. Si vous le souhaitez, je pourrai étudier davantage les exemples que vous nous avez donnés.

Le président: Merci beaucoup. Avant que la séance ne soit levée, avez-vous lu le document du professeur Hitchins? Je ne sais pas pourquoi on nous l'a distribué, mais nous en avons un exemplaire. Si vous voulez le consulter, Brian, nous serons heureux de vous le donner. Ce qui m'intrigue dans ce document, c'est qu'on y suppose que les mesures prises dans le cadre du PDME, c'est-à-dire les subventions que nous donnons à l'exportation, nous sont remboursées d'une certaine façon par la réussite de l'entreprise. Je sais que c'est un élément dont Jim Taylor et son association ont déjà parlé, disant qu'il y aurait moyen de récupérer grâce aux réussites commerciales des sommes qui permettraient de poursuivre le programme. Les subventions accordées dans le cadre du PDME ou l'aide à l'exportation actuellement consentie comportent-elles un élément de recyclage? Je n'étais pas au courant de cela. Si c'est le cas, comment cela s'applique-t-il et devrait-on l'augmenter?

M. Schumacher: Je suis certain que Jim a des observations à faire à ce sujet, mais permettez-moi de vous signaler, monsieur le président, que nous avons un exemplaire de son rapport. Ce qui nous manque, c'est l'élément auquel elle fait constamment allusion et sur lequel elle fonde ses chiffres sur la compétitivité.

Il existe effectivement un programme de recouvrement des coûts au niveau des initiatives industrielles dans le cadre du PDME. Selon l'une des dispositions du programme, si l'activité de l'exportateur est couronnée de succès, il rembourse la subvention en fonction du niveau des ventes. Par exemple, au cours du dernier exercice, soit celui de 1990-1991, les sommes recouvrées aux termes de cette disposition se sont élevées à près de 3,5 millions de dollars.

Le président: Par rapport à une dépense de combien?

M. Schumacher: L'an dernier, la dépense était de 18 ou 20 millions de dollars.

Le président: S'agit-il d'un taux de rendement moyen?

M. Schumacher: Au cours des années précédentes, par exemple en 1986-1987. . . Les montants recouvrés vont de 1 million à 5 millions de dollars, et la moyenne se situe probablement aux alentours de 3 millions de dollars par année.

Du côté des initiatives gouvernementales, c'est-à-dire les expositions et missions commerciales dont nous avons parlé plus tôt, il y a deux formes de participation de l'industrie. L'une est la part des coûts que la société paie, puisque nous

[*Text*]

the costs associated with a trade fair or mission; some costs have to be covered by the individual participating in it. We also have put in a user fee. In other words, we ask each participant in a trade fair, for example, to have a contribution fee of, say, $500. That cost recovery amounted to about $1 million last year.

Mr. Taylor: Mr. Chairman, there is another aspect of apples and oranges here. I do not want to get too philosophical, but we are really talking about two different things here. We are talking about the whole range of export services that are tapped into on demand, often by experienced or relatively non-neophyte exporters. They want that support and they tap in. The issue then is in tight resources allocation. Mr. Schumacher has touched on them—too many firms getting this PEMD, that particular thing. We may not be happy with the outcome, but let me assure the committee that dialogue is very open and positive. The consultation process is going on and at least we are discussing it.

That being the apple, the other one—the orange, as it were—is that in the national interest, it is accepted as a goal that we must become more competitive, we must have more firms exporting, etc. There, I think, the funding has to be looked at on a different basis. This isn't a responsive thing. Maybe I'm just stating the obvious, but sometimes the dialogue gets blurred between the two. That is quite a different kettle of fish, and the funding and the investment and the rest of it have to be judged on a somewhat different basis.

• 1710

Finally, thank God it isn't mandatory that everybody going abroad must use an ambassador or a trade commissioner. Gordon Osbaldeston, who was once a trade commissioner, and a very wise one, said that the sole function of the trade commissioner is to save time. That's all he's doing. At the end of the day he saves time for a knowledgeable businessman to get to the point of success or to realize he can't make a success, because he provides knowledge and gets him along. If other businessmen have their resources and strategies and are going to save more time than going through the trade commissioner or the ambassador, I join Brian in saying thank goodness. They're already overtaxed abroad, and that leaves more time for people who do need their services. It's a good sign to see independent Canadian businessmen abroad. I like that.

Mr. Schumacher: I might just add a comment. The one thing I'm disappointed about is that, let's face it, trade commissioners and ambassadors do not have all the knowledge about everything going on in their areas. It's a bit

[*Translation*]

ne payons pas tous les coûts liés à la participation à une foire ou à une mission commerciale; le participant doit en payer une partie. Nous exigeons également des frais d'utilisation. Autrement dit, nous demandons à chaque participant à une foire commerciale, par exemple, de payer des frais de contribution de 500$. L'an dernier, les coûts ainsi recouvrés se sont élevés à environ 1 million de dollars.

M. Taylor: Monsieur le président, je crois que l'on compare ici des pommes et des oranges. Je ne veux pas m'engager dans des considérations philosophiques, mais je crois que nous parlons de deux choses différentes. D'une part, nous parlons de la gamme des services d'exportation que peuvent recevoir sur demande les exportateurs, des exportateurs souvent expérimentés et qui n'en sont pas à leurs premières armes. Ils veulent cette aide et ils vont la chercher. Dans ce cas, le problème c'est l'attribution de trop maigres ressources. M. Schumacher en a parlé—trop d'entreprises recoivent des fonds dans le cadre du PDME. Peut-être ne sommes-nous pas très heureux des résultats, mais permettez-moi de dire au comité que le dialogue est ouvert et positif. Le processus de consultation se poursuit et, du moins, nous en discutons.

D'autre part, du côté des oranges, si vous voulez, il y a l'intérêt national; il est convenu que nous devons devenir plus compétitifs, que nos entreprises doivent exporter davantage, etc. J'estime qu'il faut étudier le financement dans une optique différente. Il ne s'agit pas d'une réaction. J'énonce peut-être des évidences, mais le dialogue n'est pas toujours clair entre les deux interlocuteurs. Il s'agit d'une toute autre affaire, et le financement, l'investissement et les autres aspects de la question doivent être jugés en fonction de critères différents.

Enfin, il n'est pas obligatoire, Dieu merci, que tous ceux qui vont à l'étranger se prévalent des services d'un ambassadeur ou d'un délégué commercial. Gordon Osbaldeston, ancien délégué commercial et homme d'une grande sagesse, a dit que la seule fonction du délégué commercial, c'est de gagner du temps. Tout ce qu'il fait, c'est de permettre à un entrepreneur bien informé d'accéder à la réussite ou de se rendre compte que cette réussite lui est inaccessible. Sa tâche consiste à partager des connaissances et à conseiller. Si d'autres entrepreneurs possèdent leurs propres ressources et stratégies et sont en mesure de gagner encore plus de temps en se passant des services du délégué commercial ou de l'ambassadeur, je me joins à Brian pour les féliciter. Les ambassadeurs et délégués ont déjà beaucoup trop de travail à l'étranger et cela leur permettra de consacrer davantage de temps aux gens qui ont besoin de leurs services. Qu'il y ait des entrepreneurs canadiens indépendants à l'étranger, c'est bon signe et cela me plaît.

M. Schumacher: J'aimerais ajouter une observation. Il y a un point sur lequel je suis déçu, soyons francs, c'est que les délégués commerciaux et les ambassadeurs ne sont pas tout à fait au courant de tout ce qui se passe dans leur région. Il est

[*Texte*]

of a shame that your acquaintance, who had such a good knowledge of that market that he could operate in it independently, didn't take the time to pop in and say hello to the trade commissioner. Maybe the trade commissioner could learn something from him.

The Chairman: The only reason I like the notion of some form of some costing of the services used and some way of recycling is that theoretically there is no better way to test the value of the service being provided than if you have some measure that's coming back as a percentage of sales. That's the best market test I know of to figure out which ones are the productive services.

Thank you very much, all three of you. It was a useful afternoon. Mr. MacLaren, did you have one last question? I apologize.

Mr. MacLaren: I just wanted to pick up on Mr. Taylor's comment on apples and oranges for a moment, but in a different context. Surely this study, which I confess I haven't read closely, errs in that it compares countries with substantial corporations of national ownership with Canada, a country with a very high degree of foreign ownership. To my mind, that alone would argue for a much more active part for the government in promoting exports and seeking export opportunity, because we cannot rely on Canadian corporations—quasi-Canadian corporations, if you wish—to carry out that function, as the Americans can on Boeing to do their own marketing abroad. I'm simplifying the argument, but I think you'll catch my meaning.

Equally, if you strip out of so-called Canadian exports what are essentially inter-company transfers, particularly in the automobile trade, there's damn little export and manufacturing in Canada. So who's promoting it? If the government doesn't, I don't know who does. This report may be stimulating in some way or other, but it does seem to me rather to miss that major point.

Mr. Taylor: Just anecdotally, Mr. Chairman, not to prolong the meeting, but in my previous incarnation it was interesting one of the ploys used by a number of Canadian affiliates of whatever foreign ownership—say, particularly, U.S.—in getting business world product mandates, etc., was to argue how good the Canadian trade commissioners were in helping them abroad and the whole support service, as opposed to, say, their American colleagues. I'm not sure whether that's any more than a passing—

Mr. MacLaren: Headquarters typically decides on export market allocation. Whatever we do, if New York or Tokyo decides to assign an export market in Zambia to Britain, Britain gets it. All the trade promotion effort on our part on behalf of the Canadian subsidiary of that foreign-owned corporation is not going to have any effect at all.

The Chairman: Surely this is an argument for spending less money, not more money.

[*Traduction*]

un peu dommage que cette personne de votre connaissance, qui connaissait suffisamment ce marché pour y agir de façon indépendante, n'a pas pris le temps de rencontrer le délégué commercial. Ce dernier aurait sans doute profité de la rencontre.

Le président: La seule raison pour laquelle j'aime cette idée de recouvrement des coûts des services est que, théoriquement, la meilleure façon d'évaluer le service fourni consiste à mesurer les retombées en pourcentage de vente. C'est là le meilleur critère commercial que je connaisse pour déterminer les services productifs.

Merci à vous trois. Nous aurons eu un après-midi utile. Monsieur MacLaren, vous aviez une dernière question? Excusez-moi.

M. MacLaren: J'aimerais faire suite à l'observation de M. Taylor sur les pommes et les oranges, mais dans un contexte différent. J'avoue n'avoir pas fait une lecture en profondeur de cette étude, mais il me semble qu'on y fait une erreur en comparant les pays dont les sociétés appartiennent en majeure partie à des intérêts nationaux et le Canada, un pays dont un grand nombre de sociétés appartiennent à des intérêts étrangers. À mon avis, cela suffirait à justifier une participation plus active du gouvernement dans la promotion des exportations et la recherche de possibilités d'exportation, puisqu'on ne peut compter sur les sociétés canadiennes—ou sociétés quasi canadiennes, si vous préférez—pour jouer ce rôle. Par exemple, les Américains peuvent compter sur Boeing pour vendre son produit à l'étranger. Je simplifie peut-être à outrance, mais vous comprenez sans doute ce que je veux dire.

De la même façon, si l'on retire des «exportations canadiennes» ce qui est en fait des transferts entre sociétés, surtout dans le commerce automobile, il y a fort peu d'exportation et de fabrication au Canada. Qui en fait la promotion, si ce n'est le gouvernement? Ce rapport est peut-être intéressant à d'autres égards, mais il me semble qu'on y omet ce point important.

M. Taylor: Ce n'est pas que je veuille prolonger la séance, monsieur le président, mais cela me rappelle une anecdote. Dans mes travaux antérieurs, avant d'être député, j'avais constaté avec intérêt que l'un des stratagèmes utilisés par un certain nombre de filiales canadiennes appartenant à quelque intérêt étranger—par exemple les États-Unis—pour obtenir l'exclusivité mondiale d'un produit, etc, était de dire quels bons services elles avaient reçu des délégués commerciaux à l'étranger, comparativement aux services de leurs collègues américains, par exemple. Je ne sais pas s'il s'agit d'autre chose que de...

M. MacLaren: Ce sont les bureaux centraux qui d'habitude décident de la répartition des marchés d'exportation. Quoi que nous fassions, si New-York ou Tokyo décident de confier à la Grande-Bretagne un marché d'exportation en Zambie, c'est la Grande-Bretagne qui l'aura. Tous les efforts de promotion commerciale que nous pourrions faire pour la filiale canadienne de cette société appartenant à des intérêts étrangers resteront sans effet.

Le président: Cela signifie donc qu'il faut dépenser moins d'argent, et non en investir davantage dans de telles activités.

[*Text*]

• 1715

Mr. Schumacher: I wanted to add one point. About export performance, I regrettably would have to say the statistics would seem to indicate our "transplants", if you will, have a more successful export participation ratio. I think I have seen figures that as high as 40% of our trade is inter-corporate and another 30% is between related companies.

Mr. MacLaren: I anticipated that argument by referring to the automobile trade. I said strip out automobile.

Mr. Schumacher: Some of these companies are doing an excellent job. For instance, I would like to recognize IBM particularly as one company that has an active program of helping its suppliers sell to its sister companies in the United States and overseas, which I think is a very commendable effort by a multinational corporation.

The Chairman: I thank the panelists.

The committee stands adjourned.

[*Translation*]

M. Schumacher: Au sujet du rendement des exportations, il est regrettable de constater que, selon les statistiques, nos sociétés «transplantées», si l'on veut les appeller ainsi, obtiennent un meilleur taux de participation aux exportations. Il me semble avoir vu des chiffres montrant que jusqu'à 40 p. 100 de notre commerce est réalisé entre sociétés et qu'une autre proportion de 30 p. 100 est réalisé entre sociétés apparentées.

M. MacLaren: J'avais prévu cet argument lorsque j'ai parlé de l'industrie automobile. J'ai dit qu'il fallait excepter cette industrie.

M. Schumacher: Certaines de ces sociétés font un excellent travail. Par exemple, il faut reconnaître les efforts de la société IBM, plus particulièrement, qui met en oeuvre un programme visant à aider ses fournisseurs à vendre leurs produits à leurs filiales des États-Unis et outremer, ce qui, à mon avis, est un effort remarquable, de la part d'une société multinationale.

Le président: Merci à nos témoins.

La séance est levée.

MAIL / POSTE
Postage paid / Port payé
Lettermail / Lettre-poste
Ottawa
K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 5

Tuesday, March 17, 1992

Chairman: Hon. John W. Bosley, M.P.

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule no 5

Le mardi 17 mars 1992

Président: L'hon. John W. Bosley, député

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la compétitivité et des relations du Canada avec la nouvelle Europe

WITNESSES:

From the Department of External Affairs:

Brian Schumacher, Assistant Deputy Minister, International Development Branch

From the Canadian Exporters Association:

James Taylor, President

Ed Gorn, Vice-President, Government Relations

TÉMOINS:

Du ministère des Affaires extérieures:

Brian Schumacher, Sous-ministre adjoint, Développement international

De l'Association des exportateurs canadiens:

James Taylor, Président

Ed Gorn, Vice-président, Relations gouvernementales

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992

Available from Canada Communication Group – Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada – Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Department of External Affairs:

Brian Schumacher, Assistant Deputy Minister, International Development Branch.

From the Canadian Exporters Association:

James Taylor, President;

Ed Gorn, Vice-President, Government Relations.

TÉMOINS

Du ministère des Affaires extérieures:

Brian Schumacher, Sous-ministre adjoint, Expansion du commerce extérieur.

De l'Association des exportateurs canadiens:

James Taylor, Président;

Ed Gorn, Vice-président, Relations gouvernementales.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 5

Tuesday, March 17, 1992

Chairman: Hon. John W. Bosley, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 5

Le mardi 17 mars 1992

Président: L'hon. John W. Bosley, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la compétitivité ainsi que des relations du Canada avec la nouvelle Europe

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

24681

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairman: Hon. John W. Bosley, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: L'hon. John W. Bosley, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 17, 1992
(6)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 4:25 o'clock p.m. this day, in Room 701, La Promenade, the Chairman, John W. Bosley, presiding.

Members of the Sub-Committee present: John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Walter Van De Walle.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Bob Miller, Consultant.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Sub-Committee commenced consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe.

Witnesses: From the Royal Bank of Canada: Ed Neufeld, Executive Vice-President, Economic and Corporate Affairs. *From the Canadian Pulp and Paper Association:* Brian McClay, Vice-President, Trade Affairs and Markets. *From the Financial Post:* Gordon Pitts, Senior Editor.

The witnesses made statements and answered questions.

At 5:34 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 17 MARS 1992
(6)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 16 h 25, dans la salle 701 de l'immeuble La Promenade, sous la présidence de John W. Bosley (*président*).

Membres du Sous-comité présents: John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Walter Van De Walle.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Bob Miller, consultant.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité examine la compétitivité du Canada et ses relations avec la nouvelle Europe.

Témoins: De la Banque royale du Canada: Ed Neufeld, vice-président exécutif, Affaires économiques et corporatives. *De l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers:* Brian McClay, vice-président, Affaires commerciales et marchés. *Du Financial Post:* Gordon Pitts, rédacteur principal.

Les témoins font des exposés et répondent aux questions.

À 17 h 34, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, March 17, 1992

• 1628

The Chairman: Given the presence of members of the Official Opposition, I can now call the meeting to order. Thank you.

Pursuant to Standing Order 108(3), we are undertaking consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe. Our witnesses today are: from the Royal Bank of Canada, Mr. Ed Neufeld, Executive Vice-President, Economic and Corporate Affairs; from the Canadian Pulp and Paper Association, Mr. Brian McClay, Vice-President, Trade Affairs and Markets; and from *The Financial Post*, Mr. Gordon Pitts, Senior Editor.

Welcome to you all and thank you for being so patient. I apologize on behalf of all members of the committee and especially those members of Her Majesty's Official Opposition.

Mr. Ed Neufeld (Executive Vice-President, Economic and Corporate Affairs, Royal Bank of Canada): Thank you very much, Mr. Chairman.

Membres du Comité, c'est un très grand honneur pour moi d'avoir été invité à vous adresser la parole aujourd'hui.

La Banque royale croit que les développements à l'étranger sont d'une importance cruciale pour la santé et la prospérité future de notre pays. Nous avons étudié plusieurs de ces développements.

Most recently, we issued a study entitled "Is Canada Ready for Europe 1992?" Our answer is no. I'm pleased to share some of our findings with you and to provide members with a copy of our study.

By the end of 1992 the European Community will have completed a major step towards becoming the largest single market in the world. The year 1992 is the date set for the elimination of all barriers to the complete mobility of goods, services, labour, and capital between EC member states, and to a level of integration not yet seen among sovereign states. It is far ahead of what Canada and the United States have achieved as a result of the free trade agreement. It has already demonstrated the enormous benefits of more open economic relations between sovereign states.

• 1630

Meanwhile, barriers similar to those being dismantled within Europe continue to impede the full mobility of goods, services, labour and capital between Canadian provinces.

With a population of 340 million people and combined GDP exceeding $6 trillion U.S., the European Community represents a huge market that Canada and Canadian businesses simply cannot afford to ignore—nor is it limited to

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 17 mars 1992

Le président: Comme des membres de l'Opposition officielle sont présents, je peux ouvrir la séance. Merci.

Conformément à l'article 108(3) du Règlement, nous procédons à l'étude de la compétitivité ainsi que des relations du Canada avec la nouvelle Europe. Nos témoins d'aujourd'hui sont les suivants: de la Banque royale du Canada, M. Ed Neufeld, vice-président directeur, Affaires économiques et institutionnelles; de l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers, M. Brian McClay, vice-président, Affaires commerciales et marchés; du *Financial Post*, M. Gordon Pitts, rédacteur principal.

Je leur souhaite la bienvenue et les remercie d'avoir été aussi patients. Je m'excuse au nom de tous les membres du comité et en particulier des députés de l'Opposition officielle de Sa Majesté.

M. Ed Neufeld (vice-président directeur, Affaires économiques et institutionnelles, Banque royale du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

Members of the Committee, it is an honour to have been asked to appear before you.

Royal Bank regards developments abroad as vital for the future health and prosperity of our country and has studied a number of them.

Récemment, nous avons produit une étude intitulée: «L'Europe de 1992: le Canada est-il prêt?» Notre réponse à cette question est non. Je suis heureux de partager avec vous certains des résultats de cette étude et d'en offrir un exemplaire aux membres.

D'ici la fin de 1992, la Communauté européenne aura accompli un pas décisif vers la réalisation du plus important marché unique au monde. En effet, la fin de cette année marque l'échéance pour l'élimination de toutes les barrières à la libre mobilité des biens, des services, des personnes et des capitaux entre les pays membres de la CE. Le niveau d'intégration économique réalisé par ces pays sera alors inégalé ailleurs dans le monde et dépassera aisément ce que le Canada et les États-Unis accompliront en vertu de leur accord de libre-échange. L'expérience européenne a déjà démontré l'ampleur des bénéfices que des pays souverains peuvent tirer de relations économiques plus ouvertes.

Pendant ce temps, d'importantes entraves, comparables à celles qui seront supprimées par la CE d'ici la fin de l'année, continuent à restreindre la libre mobilité des biens, des services, des personnes et des capitaux à l'intérieur même du Canada.

La CE constitue un bassin démographique de 340 millions de personnes, dont le PIB excède 6 billions de dollars US. En soi, cela représente un marché énorme que le Canada et les entreprises canadiennes ne peuvent se

[*Texte*]

the already impressive accomplishments of Europe 1992. The recent agreement between the EC and the European Free Trade Association to create what they call the European Economic Area will significantly expand the European single market. Several EFTA countries have also applied for EC membership, and other members may follow suit.

Trade agreements have now been concluded between the EC and Poland, Hungary and Czechoslovakia. While eastern Europe's immediate prospects are admittedly bleak, these agreements could pave the way, in the long run, for an enlargement of the EC towards the east.

Moreover, with the conclusion of the Maastricht Treaty in December, the European Community members have agreed to accomplish a level of integration far beyond what is already being achieved as a result of the 1992 program. As part of this treaty the EC plans to adopt a single currency before the end of the decade.

The emergence of the European single market is creating important challenges for Canada and Canadian businesses; however, in many areas Canada is ill-prepared to meet such challenges.

There are sectoral implications, although these are by no means the most important ones. Some sectors face a small positive impact, in our judgment. This is the case of food processing, forest products, and perhaps more so of metals and minerals and telecommunication equipment. Machinery and equipment may be adversely affected, as Canadian firms will likely meet increased competition from more efficient European producers.

Deregulation in the airline industry could also imply major challenges for Canadian carriers, especially if the European Community starts to bargain transportation rights between European countries as a unit. However, the real issue for Canada and Canadian business in general is the need to improve international competitiveness in order to meet the challenge of more efficient businesses that will emerge from the EC 1992.

EC 1992 will greatly enhance the competitiveness of the economies of EC members. The dismantling of trade barriers alone is expected to add as much as 7% to community GDP over a five-year period. It will also lower production costs and prices across the community. Furthermore, the creation of the single European market will speed up the ongoing concentration and rationalization of European industry. This implies, in turn, greater competition for Canada not only in Europe but also in Canada and other international markets.

In addition to these direct affects of more open markets, the ongoing process of European integration will also create a more stable and more competitive macroeconomic policy environment. Again, the Maastricht Treaty imposes strict

[*Traduction*]

permettre de négliger. De plus, il ne se limitera pas aux réalisations déjà impressionnantes de l'Europe de 1992. Le récent accord entre la CE et l'AELE, créant l'Espace économique européen, augmentera encore davantage la taille du marché européen.

En fait, plusieurs pays de l'AELE ont demandé à se joindre à la CE, et d'autres membres pourraient le faire dans un proche avenir. Des accords de libre-échange ont aussi été conclus entre la CE et la Pologne, la Hongrie et la Tchécoslovaquie. Et, même si on conviendra que les perspectives pour l'Europe de l'Est sont peu encourageantes à court et à moyen termes, ces accords pourraient néanmoins ouvrir la porte, à plus long terme, à un éventuel élargissement de la CE vers l'Est.

Enfin, par le Traité de Maastricht, conclu à la mi-décembre, les pays membres de la CE ont convenu de pousser leur niveau d'intégration économique bien au-delà de ce qui sera réalisé dans le cadre de l'Europe de 1992. Le traité prévoit en effet l'adoption d'une monnaie unique d'ici la fin de la décennie.

La réalisation du marché unique européen comporte donc d'importants défis pour le Canada et pour les entreprises canadiennes. Toutefois, à plusieurs égards, le Canada ne semble pas être en mesure d'y faire face.

L'Europe de 1992 aura des répercussions au niveau sectoriel, mais ce ne seront certainement pas ses conséquences les plus importantes. Quelques secteurs seront positivement touchés. Ce sera le cas notamment du secteur des aliments et boissons, de celui des produits forestiers et peut-être, dans une plus large mesure, de celui des métaux et des minéraux et de l'équipement de télécommunications. Par contre, le secteur des biens d'équipement devra certainement faire face à une concurrence accrue de la part de fournisseurs européens plus efficaces.

La déréglementation du transport aérien pourrait aussi donner lieu à d'importants défis pour les transporteurs canadiens, surtout si la CE commence, en bloc, à renégocier les droits de transport intracommunautaires. Toutefois, le véritable enjeu pour le Canada et les entreprises canadiennes demeure celui d'améliorer leur compétitivité internationale afin d'être en mesure d'affronter la concurrence accrue de la part d'entreprises européennes plus efficaces à l'échelle mondiale.

L'Europe de 1992 augmentera donc considérablement la compétitivité des économies de la CE. La simple élimination des barrières au commerce pourrait ajouter jusqu'à 7 p. 100 au PIB communautaire, étalé sur une période de cinq ans, et entraînera aussi une baisse des coûts de production et des prix. De plus, la réalisation du marché unique favorisera encore davantage le processus en cours de rationalisation et de concentration de l'industrie européenne. Par conséquent, le Canada fera face à une concurrence accrue, non seulement en Europe, mais aussi au Canada même et sur d'autres marchés mondiaux.

En plus des effets directs de l'ouverture accrue des marchés, le processus d'intégration en cours créera un environnement macro-économique plus stable et plus concurrentiel. Le Traité de Maastricht impose des critères de

[*Text*]

convergence criteria as a prerequisite for membership in a future European monetary union. These criteria include significant restrictions on the level of government deficits and overall public debt, low and stable inflation, and a stable exchange rate. Increased economic efficiency in Europe and a more supportive policy environment imply that European businesses will become more formidable competitors on a world scale and, therefore, that Canada will have to face increased competition in world markets. Can Canada compete?

• 1635

Canada's ability to compete has deteriorated during the 1980s. Unit labour costs rose more rapidly than the G-7 average over this period. Our labour productivity and manufacturing rose by only 1.2% during the second half of the 1980s compared to 19% in the U.S.

There are several factors that have contributed significantly to this deterioration, but in the context of the European Community 1992 discussion, the issue of interprovincial trade barriers immediately comes to mind. Discriminatory government procurement practices and the non-recognition of professional standards and qualifications are just a few examples of barriers that are being lifted by the twelve sovereign states of the Economic Community and that continue, nevertheless, to hamper trade between Canadian provinces.

Removing such barriers is an essential step towards improving our competitiveness. Although EC 1992 presents opportunities and challenges for Canada, it also involves risks. Almost 60% of all EC trade is internal to the community. A significant proportion also goes to the FTA member countries. Strictly speaking, therefore, the European Community is the only true trading block in the world. There is the danger that measures could be elaborated to restrain foreign competition. Several trade disputes have arisen between the Community and Canada and many are still pending.

Fishing rights off Newfoundland are but one example. These could have significant consequences for Canada in the future. Steps should be taken to improve our trading relationship with the Community, and this should include improved dispute settlement mechanisms between the Community and Canada.

Thank you very much, Mr. Chairman. I would be pleased in due time to respond to questions of the committee.

The Chairman: Thank you, Mr. Neufeld. Mr. McClay.

Mr. Brian McClay (Vice-President, Trade Affairs and Markets, Canadian Pulp and Paper Association): Thank you, Mr. Chairman.

I am delighted to be here today. The European Community is a very important market for Canadian pulp and paper. There may be trade opportunities in that market in the future, and I'll talk about those very briefly, but there certainly are trade challenges in the European Community for our Canadian pulp and paper and I will also talk about those.

[*Translation*]

convergence que doivent respecter chaque pays avant d'adhérer à l'union monétaire européenne proposée. Ces critères comprennent, entre autres, des restrictions importantes sur les déficits gouvernementaux et le niveau de la dette publique, un contrôle serré de l'inflation ainsi qu'un taux de change stable. En somme, une plus grande efficacité économique jumelée à un environnement macro-économique plus favorable feront en sorte que les entreprises européennes deviendront des concurrents encore plus redoutables à l'échelle mondiale, et le Canada devra inévitablement faire face à cette concurrence. Le Canada peut-il être compétitif?

La compétitivité du Canada s'est détériorée au cours des années 1980. Au cours de cette période, les coûts unitaires en main-d'oeuvre ont augmenté plus rapidement que la moyenne du G-7. Au cours de la deuxième moitié des années 1980, la productivité de notre main-d'oeuvre ne s'est accrue que de 1,2 p. 100 contre 19 p. 100 aux États-Unis.

Plusieurs facteurs contribuent à cette faible productivité. Toutefois, dans le contexte de l'Europe de 1992, une question qui vient immédiatement à l'esprit est celle des barrières interprovinciales au commerce. Des barrières telles que les pratiques discriminatoires sur les marchés publics et la non-reconnaissance des normes et des qualifications professionnelles seront éliminées par les 12 États souverains de la CE, alors qu'elles continueront d'entraver le commerce entre les provinces canadiennes.

La suppression de ces barrières constituerait une étape essentielle pour améliorer notre compétitivité. Bien que l'Europe de 1992 présente des gains potentiels et des défis pour le Canada, elle comporte aussi des dangers. Presque 60 p. 100 du commerce de la CE est intracommunautaire. L'AELE est aussi un partenaire commercial important. En fait, la CE représente le seul véritable bloc commercial au monde. Le danger qu'elle puisse appliquer des mesures qui auraient l'effet de limiter la concurrence étrangère demeure réel. Plusieurs différends commerciaux entre le Canada et la CE se sont matérialisés, et nombreux sont ceux qui demeurent en suspens.

Les droits de pêche au large de Terre-Neuve ne constituent qu'un exemple parmi d'autres. Ces différends pourraient avoir des conséquences importantes dans l'avenir. Il est donc important d'améliorer nos liens commerciaux avec la CE, et cela devrait comprendre un mécanisme amélioré de règlements des différends entre le Canada et la CE.

Merci beaucoup, monsieur le président. En temps opportun, je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Neufeld. Monsieur McClay.

M. Brian McClay (vice-président, Affaires commerciales et marchés, Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers): Merci, monsieur le président.

Je suis heureux d'être des vôtres aujourd'hui. La Communauté européenne représente un marché très important pour les producteurs canadiens de pâtes et papiers. Il y aura de nouvelles possibilités de ce côté à l'avenir; il y aura également des défis à relever pour les producteurs canadiens de pâtes et papiers; je parlerai des unes et des autres tout à l'heure.

[*Texte*]

I will give you a bit of industry background very quickly. The Canadian pulp and paper industry consists of 80 firms with 150 mills across the country in 9 of the 10 provinces. There are no mills in P.E.I. The industry is a major industrial component of every region but is considered to be crucially important in British Columbia, New Brunswick, and northern Ontario.

It is the most important or only source of income for about 175 towns and communities across the country, with a combined population of around 250,000. In total, one Canadian job in eleven depends directly or indirectly on pulp and paper operations. In terms of production, it is the second largest producer in the world, being about one-third the size of its U.S. counterpart. However, in terms of exports, it is by far the world's largest international supplier.

Exports, which account for about 80% of our total shipments, were valued at $13.5 billion in 1991, and as such, the industry was the largest contributor to Canada's trade surplus last year.

As you may know, the industry is currently in distress, to put it mildly. In 1991 the forest products industry, of which the largest part is pulp and paper, had losses of between $1.8 billion and $2 billion, five times as much as in 1982.

As for the European Community, as I said, it is an important market for Canadian pulp and paper. In 1991 about 17% of our exports, valued at $2.3 billion, were shipped to the European Community.

As for opportunities, the EC is the world's second largest paper consumer after the U.S., and it is likely that demand for paper in that market will increase at rates higher than North America over the rest of the decade at least, and that is partially in response to the increased economic activity expected from the EC single market process.

• 1640

It's lucky that demand for business papers, such as forms, bond, and printing papers used in direct mail advertising and catalogues and magazines should experience significant growth.

So there is potentially a trade opportunity in the European Community. However, for Canadian products, this opportunity is more apparent than real. Unfortunately for Canadian paper producers, Fortress Europe already exists today. Only Canadian wood pulp enters the EC duty-free. The European Community is a wood-pulp-poor region.

Canadian newsprint is the industry's most important export product. Our trade with the European Community is managed in that only 600,000 tonnes of Canadian newsprint can enter the Community duty-free under a quota scheme; *x*

[*Traduction*]

Je voudrais pour l'instant vous décrire un peu la situation de l'industrie. L'industrie canadienne des pâtes et papiers comprend 80 entreprises et 150 usines réparties dans neuf des dix provinces. Il n'y a pas d'usine à l'Île-du-Prince-Édouard. L'industrie est importante pour l'économie de toutes les régions, mais en particulier pour la Colombie-Britannique, le Nouveau-Brunswick et le nord de l'Ontario.

Elle est une source vitale ou la seule source de revenus pour environ 175 localités au pays, représentant une population totale d'environ 250,000 personnes. Globablement, un emploi canadien sur 11 est lié directement ou indirectement à l'industrie des pâtes et papiers. C'est la deuxième plus grande production mondiale de pâtes et papiers; elle fait environ le tiers de la production américaine. Strictement sur le plan des exportations, l'industrie est de loin le plus grand fournisseur international au monde.

Les exportations, qui comptent pour environ 80 p. 100 de toutes nos expéditions, étaient évaluées à 13,5 milliards de dollars en 1991, ce qui faisait de l'industrie l'élément qui contribuait le plus à l'excédent commercial du Canada l'année dernière.

Comme vous le savez sans doute, l'industrie traverse une période difficile, c'est le moins que l'on puisse dire. En 1991, l'industrie des produits forestiers, dont la partie la plus importante est constituée pour les pâtes et papiers, a subi des pertes de 1,8 à 2 milliards de dollars, des pertes cinq fois plus élevées qu'en 1982.

La Communauté européenne est évidemment un marché très important pour les producteurs canadiens de pâtes et papiers. En 1991, 17 p. 100 de nos exportations, évaluées à 2,3 milliards de dollars, y ont été expédiées.

Au chapitre des possibilités, la CE est le deuxième plus grand consommateur de papier au monde après les États-Unis, et la demande de papier risque de s'y accroître plus rapidement qu'en Amérique du Nord pour la période qui va jusqu'à la fin de la décennie au moins. Le processus de marché unique doit en effet stimuler l'activité économique à l'intérieur de la CE.

On peut s'attendre à ce que la demande de papiers commerciaux, comme les formulaires, le papier bond et les papiers pour impression dont on se sert pour la publicité postale directe ainsi que pour les catalogues et les magazines, enregistre une hausse importante.

La Communauté européenne offre donc des perspectives commerciales. Toutefois, pour ce qui est des produits canadiens, ces possibilités sont plus apparentes que réelles. Malheureusement pour les producteurs de papier canadiens, la forteresse Europe est déjà en place. Seule la pâte de bois canadienne est admise en franchise dans la Communauté européenne, région où il y a pénurie de pâte de bois.

Le papier journal canadien est le principal produit d'exportation de ce secteur d'activité. Notre commerce avec la Communauté européenne est géré, en ce sens que seulement 600,000 tonnes de papier journal canadien peuvent

[*Text*]

quota newsprint from Canada faces a 9% tariff, as do all other Canadian products. That is far too high a tariff wall to climb over the long term, especially when our major export competitors—the Nordic countries—already have duty-free access into the European Community.

There is an opportunity to improve our access to the European Community in the Uruguay Round of GATT negotiations, but unless tariffs on paper are reduced by more than the general cut expected of 30% to 40%, our competitive disadvantage relative to the Nordic countries—Sweden, Finland, and Norway—will remain as is.

The most challenging issue confronting our industry today is the trade impact of environmental concerns in the European marketplace. The three major pulp and paper environmental issues today are recycling, chlorine bleaching of pulp, and forest management. Consumers' perceptions of how the industry is addressing these issues is beginning to influence their purchasing decisions, and in some cases those perceptions are driving the imposition of regulations.

For recycling, the issue in Europe is the threat of regulations that require that products, for instance, newsprint, contain high levels of waste paper. In Germany, they are looking at a minimum content standard of 70% waste paper.

The Chairman: Newsprint.

Mr. McClay: Newsprint. The implementation of such a standard would, in effect, eliminate Canadian access to the German newsprint market. It is impossible for most Canadian mills to meet that standard for a very simple reason. There's not nearly enough waste paper available in Canada to meet that recycled content.

For instance, and again I use newsprint, in Canada we produce 10 million tonnes of newsprint while we consume only one million tonnes. So even if we could collect every pound of old newspapers used in this country and recycle them back into new newsprint, our average recycled content would be only 10%. As I said before, the standard is 70%—or at least they're considering the 70% as a standard. We face the same kind of situation in the U.S. where the standard they're looking at today is probably 40%, so we have the same concern there.

We believe that at the end of the day if such a regulation is implemented, we must challenge it as being inconsistent with principles that are set out in the GATT agreement itself and also in the technical barriers code of the GATT.

[*Translation*]

entrer dans la Communauté en franchise aux termes d'un programme de contingentement; le papier journal canadien contingenté est assujetti à un droit tarifaire de 9 p. 100, comme tous les autres produits canadiens. C'est un tarif beaucoup trop élevé à long terme, surtout quand on tient compte du fait que nos principaux concurrents sur le marché de l'exportation—les pays nordiques—ont déjà accès en franchise au marché de la Communauté européenne.

Nous pourrions améliorer notre accès à la Communauté européenne au cours de l'Uruguay Round des négociations du GATT, mais à moins que les tarifs auxquels le papier est assujetti ne soient réduits dans une proportion supérieure à la réduction générale prévue de 30 à 40 p. 100, notre désavantage par rapport aux pays nordiques—la Suède, la Finlande et la Norvège—demeurera.

La grande question à laquelle notre secteur d'activité fait aujourd'hui face est celle des répercussions qu'auront sur le commerce les préoccupations d'ordre environnemental en Europe. Les trois grandes questions qui se posent en matière d'environnement pour le secteur des pâtes et papiers sont le recyclage, le blanchiment au chlore et la gestion des forêts. L'impression qu'ont les consommateurs de la façon dont l'industrie réagit à ces préoccupations commence à influer sur leurs décisions concernant les achats et, dans certains cas, il a même fallu adopter des règlements.

Pour ce qui est du recyclage, en Europe, le problème est la menace de l'imposition de règlements qui exigent que certains produits, comme le papier journal, contiennent une forte proportion de papier recyclé. En Allemagne, on envisage d'imposer un contenu minimal de 70 p. 100 de papier recyclé.

Le président: Vous parlez du papier journal.

M. McClay: Du papier journal. L'imposition d'une norme de ce genre nous bloquerait l'accès au marché allemand. Il est impossible pour la plupart des papetières canadiennes de respecter cette norme, pour une raison bien simple. Au Canada, il n'y a pas suffisamment de vieux papiers pour respecter ce pourcentage de papier recyclé.

Par exemple, et je parle toujours ici de papier journal, au Canada nous produisons 10 millions de tonnes de papier journal alors que nous n'en consommons qu'un million de tonnes. Ainsi, même si nous pouvions recueillir chaque livre de papier journal consommée au Canada et que nous recyclions tout cela pour faire du papier journal, notre contenu moyen de papier recyclé ne serait toujours que de 10 p. 100. Je le répète, la norme là-bas est de 70 p. 00—ou du moins envisage-t-on d'imposer une norme de 70 p. 100. Nous pourrions faire face à la même situation aux États-Unis, où l'on envisage vraisemblablement d'imposer un objectif de 40 p. 100, ce qui nous cause le même type de préoccupation.

Nous estimons qu'au bout du compte, si une réglementation en ce sens était adoptée, nous devrions la contester parce qu'elle irait à l'encontre des principes contenus dans l'accord du GATT et aussi en raison du code des barrières techniques de cet organisme.

[*Texte*]

The second issue is chlorine bleaching. Chlorine and chlorine compounds are used to bleach craft pulp, which is a particularly strong material, usually blended with other pulps to make paper for magazines, writing paper, tissue paper, for instance. Canada is by far the world's most important international supplier of this product. Our exports last year were valued at $6 billion.

A number of environmental groups claimed that organo chlorines, which are a residual of the bleaching process, are harmful to human health and the environment. It is true that some are. We acknowledge that, but we now know how to eliminate these from our processes. In fact, the industry is spending around $5 billion to do just that.

However, environmental groups, particularly Greenpeace, insist that no level of chlorine use is safe. Based on the best scientific evidence available, we disagree with them.

What is important is to eliminate the toxic bioaccumulative persistent organo chlorines, and we believe you do not have to stop using chlorine to accomplish that.

This issue is not yet a regulatory matter, although there are discussions in Europe, in Brussels and in Germany about regulations on organo chlorines. We are very concerned about that. Today the issue is being expressed as more of a market force, and, increasingly, consumers are asking for chlorine-free paper.

• 1645

The third and last environmental issue for the Canadian pulp and paper industry in Europe is European perceptions of how we manage our forests here in Canada. This issue is a very emotional one, which will be around for the long-term, we believe. Boycotts against purchasing forest products have already been organized and carried out in the U.K., and others are likely in the future.

As an industry, we believe the best way to address these issues is to provide reliable information to our customers, and to consumers generally, concerning the environmental impact of our products and processes. To do just that, the association will open an office in Brussels this summer.

In summary, there may be increased trade opportunities in the European Community, but the Canadian industry will only be able to exploit them if European tariffs on paper are eliminated or reduced substantially, if no new non-tariff barriers are established in Europe in the form of environmental regulations, and if the Canadian industry operates in an environmentally responsible manner and is able to convince European consumers that it is doing so.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you. Mr. Pitts, please go ahead.

[*Traduction*]

La seconde question est celle du blanchiment au chlore. On se sert de chlore et de composés au chlore pour blanchir la pâte de papier kraft, qui est une matière particulièrement résistante, et on la mélange habituellement avec d'autres pâtes pour faire du papier pour les magazines, du papier écriture, des mouchoirs de papier, par exemple. Le Canada est de loin le plus grand fournisseur international de pâte kraft. L'an dernier, nos exportations ont atteint les 6 milliards de dollars.

Différents groupes environnementaux soutiennent que les agents organochlorés qui sont un résidu du blanchiment, nuisent à la santé et à l'environnement. Dans certains cas, c'est vrai. Nous le reconnaissons, mais nous savons maintenant comment faire en sorte de ne pas en produire. En fait, l'industrie consacre près de 5 milliards de dollars à cette seule fin.

Cependant, des groupes environnementaux, et Greenpeace en particulier, soutiennent que la moindre présence de chlore représente un danger. Or, en nous appuyant sur les meilleures preuves scientifiques disponibles, nous le contestons.

Ce qui importe, c'est de supprimer les agents organochlorés persistants qui ont un effet de bioaccumulation toxique; et nous croyons qu'il n'est pas nécessaire de renoncer au chlore pour y arriver.

Cet aspect ne fait pas encore l'objet d'une réglementation, bien qu'il en soit question en Europe. À Bruxelles et en Allemagne, on parle de réglementer la production d'agents organochlorés. Cela nous préoccupe grandement. Pour le moment, le problème se pose plutôt au niveau des pressions exercées sur les marchés, car les consommateurs réclament de plus en plus du papier non blanchi au chlore.

Le troisième et dernier problème d'ordre écologique auquel se heurte l'industrie canadienne des pâtes et papiers en Europe, c'est la perception qu'ont les Européens de l'aménagement des forêts au Canada. C'est une question qui suscite de vives émotions, et nous pensons que l'attitude des Européens ne changera pas de sitôt. Des boycotts contre les produits forestiers canadiens ont déjà été organisés et appliqués au Royaume-Uni, et il y en aura probablement d'autres.

Nous pensons que la meilleure façon de surmonter ces difficultés, consiste à fournir des informations sérieuses à nos clients et aux consommateurs en général au sujet de l'effet environnemental de nos produits et de nos méthodes de traitement. C'est précisément dans ce but que l'Association ouvrira cet été un bureau à Bruxelles.

En bref, la Communauté européenne ouvre peut-être davantage de perspectives d'échanges, mais l'industrie canadienne ne pourra en profiter que si les droits de douane européens sur le papier sont supprimés ou considérablement réduits, s'il n'y a pas de nouvelles barrières non tarifaires sous forme de règlements européens sur l'environnement et si l'industrie canadienne se préoccupe de l'environnement et arrive à en convaincre les consommateurs.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci. Allez-y, monsieur Pitts.

[*Text*]

Mr. Gordon Pitts (Senior Editor, *The Financial Post*): Thank you, Mr. Chairman, and committee members. I'm going to speak a little about Canadian company strategies in Europe 1992, which is a topic I know a bit about, having written a book on it.

The European Community single market has the objective of creating stronger European companies and a more vibrant European economy, but Canadian companies and their employees and managers can also benefit if they're willing to make a strategic commitment. Like the Europeans, our businesses can take advantage of the relaxation of border controls inside the EEC, the harmonized technical standards being planned in Europe, and even a more liberal public procurement regime.

Canadian products will still face very substantial trade barriers on entering the EEC, but once they are inside they should be able to circulate in a free and borderless market.

Canadian firms, like their European counterparts, should be adopting a pan-European outlook. They should be organizing any processing or manufacturing that they do in Europe on an EC scale rather than by the old nation-by-nation approach. Warehousing and distribution can be organized on a continental basis. Marketing plans should be reviewed on the basis of what they can achieve on a European basis rather than a national one.

In other words, our Canadian firms should be thinking pan-European, not just French, German, British, or Spanish, and certainly not Canadian. If they do, the results can be higher productivity in Europe, lower costs, and greater market penetration. If they don't, they're certain to lose market share to vigorous expanding competitors from inside the EC, from Japan, the United States and the EFTA countries as well.

A number of Canadian multinationals are taking a different approach. Those companies with a long experience in Europe are beginning to think on this pan-European basis. I'm referring to the Moore Corporation in business forms, Alcan in aluminium, and Northern Telecom in telecommunications. All have a European strategy that looks beyond the old national borders.

But what about a company that's not very active in Europe right now? What does it do? How does it respond to the changes at the EC level? Many Canadian businesses now seem overwhelmed by simply adapting to the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Many companies that should be operating in Europe are in a survival mode because of a severe recession. It is difficult to think about faraway Europe at times like these, but they should do so because, as we've

[*Translation*]

M. Gordon Pitts (rédacteur en chef, *The Financial Post*): Merci, monsieur le président, merci messieurs. Je vais parler un peu des stratégies commerciales canadiennes dans l'Europe de 1992, car c'est un sujet que je connais assez bien, puisque j'ai écrit un livre là-dessus.

Le marché unique de la Communauté économique européenne a pour but de donner de la vigueur aux entreprises européennes et de faire prospérer l'économie de l'Europe, mais les compagnies canadiennes ainsi que leurs employés et leurs administrateurs pourront également en profiter dans la mesure où ils sont disposés à adopter une stratégie adéquate. À l'instar des entreprises européennes, les nôtres peuvent profiter de l'assouplissement des contrôles frontaliers à l'intérieur de la CEE, de l'harmonisation des normes techniques qui est prévue en Europe ainsi que de la libéralisation des marchés publics.

Les produits canadiens continueront à se heurter à des obstacles commerciaux considérables à leur arrivée sur le territoire de la CEE, mais une fois à l'intérieur de celui-ci, ils devraient pouvoir circuler librement dans un marché sans frontière.

À l'instar de leurs homologues européennes, les entreprises canadiennes devraient adopter une perspective paneuropéenne. Elles devraient organiser la transformation ou la fabrication faite sur place à l'échelle de la CEE au lieu de s'en tenir à l'ancien système, où l'organisation était prévue en fonction de chaque pays. L'entreposage et la distribution peuvent être organisés à l'échelle du continent. Les plans de marketing doivent être revus en fonction des résultats qu'ils peuvent donner à une échelle européenne plutôt qu'à une échelle nationale.

Autrement dit, nos entreprises canadiennes devraient acquérir un esprit paneuropéen et ne pas se contenter de penser français, allemand, britannique ou espagnol, et certainement pas canadien. À ce moment-là, elles ont des chances d'accroître leur productivité en Europe, de réduire leurs coûts et de faire une percée plus forte sur le marché européen. Sinon, elles devront à coup sûr abandonner leur part du marché à des entreprises concurrentes dynamiques de la CEE, du Japon, des États-Unis et aussi des pays membres de l'AELE.

Plusieurs multinationales canadiennes changent déjà d'attitude. Ces entreprises qui ont une longue expérience en Europe commencent à adopter une perspective paneuropéenne. Je songe notamment à la Moore Corporation, qui fait des formulaires commerciaux, à Alcan, qui fabrique de l'aluminium et à Northern Telecom, dans le domaine des télécommunications. Ces trois multinationales ont une stratégie européenne qui ne tient plus compte des anciennes frontières nationales.

Par contre, que doit faire une société qui n'a pas beaucoup d'échanges avec l'Europe pour le moment? Comment peut-elle s'adapter aux changements qui se produisent à l'échelle de la CEE? Bien des entreprises canadiennes éprouvent déjà énormément de difficultés à s'adapter à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Beaucoup d'entreprises qui devraient avoir des ramifications en Europe se contentent de survivre à cause de

[*Texte*]

heard, the EC, combined with EFTA—the European Free Trade Association—will become an economic superpower over the next decade and integration through the single market alone is expected to add 4% to 7% to the combined gross domestic products of these countries.

Canadian firms must be active in this market; that's all there is to it. What's more, our companies do have some competitive advantage in areas and sectors that may offer some promise in post-1992 Europe. I'm thinking telecommunications, for example, transportation, which will get a big shot in the arm in Europe, and food processing, of course, as Dr. Neufeld explained.

• 1650

The U.S. is a big and close market, but that shouldn't eliminate, for any Canadian firm, a careful consideration of Europe as well. A company must look at itself right now. There may be a better market for its products in Europe than in the close-by United States. The competition in Europe may be a little less developed, less advanced than it is in the market to the south.

I think of McCain Foods of Florenceville, New Brunswick, when I make this statement. McCain expanded in Europe 20 years ago rather than moving to the nearby United States in a big way. That was the smartest decision the company ever made. Today close to 50% of its $2 billion-plus in annual sales is received on the European continent. They have a very pan-European approach to doing business in Europe.

That's one of the models Canadian companies today should follow. They should look to Europe to see what Europe has to offer.

Exports are usually a Canadian company's first contact with the European market. More and more companies have to take advantage of trade missions, trade fairs. The government has a number of programs to expose companies to these events. They should get a feel for Europe.

But in many sectors it's simply not enough to export blindly into this new Europe, particularly with 1992 getting on track. It is becoming more and more crucial to have a physical presence in that market in order to compete with stronger, expanding European suppliers. In many cases a Canadian company must be in Europe physically to understand the rapidly changing regulatory, cultural and social environment.

[*Traduction*]

la profonde récession qui sévit. Il est difficile de songer à la lointaine Europe quand les temps sont durs, mais ces entreprises devraient le faire malgré tout parce que, comme nous le savons, la CEE et les pays de l'AELE—l'Association européenne de libre-échange—deviendront une superpuissance économique d'ici une dizaine d'années, et l'on pense que le produit intérieur brut global de ces pays passera de 4 à 7 p. 100 uniquement grâce à l'intégration provoquée par le marché unique.

Les entreprises canadiennes doivent assurer leur présence sur ce marché, un point c'est tout. Par ailleurs, nos entreprises dominent la concurrence dans certains secteurs qui ouvrent des perspectives prometteuses dans l'Europe d'après-1992. Je pense par exemple aux télécommunications, au transport, qui vont énormément se développer en Europe et, bien entendu, à la transformation des produits alimentaires, dont a parlé M. Neufeld.

Les États-Unis sont nos voisins et représentent un énorme marché, mais cela ne devrait pas faire oublier l'Europe aux compagnies canadiennes. Les compagnies doivent revoir immédiatement leur stratégie. Il est possible qu'il y ait un meilleur marché pour leurs produits en Europe que celui qu'offrent nos voisins, les États-Unis. Il est possible qu'il y ait moins de concurrence en Europe, moins de concurrents que sur le marché américain.

Je pense tout particulièrement à l'exemple de la compagnie McCain Foods, de Florenceville, au Nouveau-Brunswick. Cela fait 20 ans que McCain s'intéresse plus au marché européen qu'au marché américain. C'est la décision la plus intelligente que cette compagnie ait jamais prise. Aujourd'hui, elle réalise près de 50 p. 100 de son chiffre d'affaires de plus de 2 milliards de dollars sur le continent européen. Elle a une stratégie d'entreprise très paneuropéenne.

C'est un des modèles que les compagnies canadiennes devraient suivre aujourd'hui. Elles devraient s'intéresser aux possibilités qu'offre l'Europe.

Généralement, les exportations sont le premier contact d'une compagnie canadienne avec le marché européen. Il faut que de plus en plus de compagnies participent aux missions commerciales, soient présentes dans les foires. Le gouvernement offre un certain nombre de programmes de participation à ces événements. Elles devraient prendre la température de l'Europe.

Mais, dans de nombreux secteurs, il n'est tout simplement plus suffisant d'exporter à l'aveuglette sur ce nouveau marché européen, surtout avec les nouvelles règles de 1992 qui commencent à entrer en vigueur. Il est de plus en plus crucial d'être physiquement présent sur ce marché avec les fournisseurs européens, qui prennent de la puissance et de l'importance. Très souvent, il faut que la compagnie canadienne soit physiquement présente en Europe pour comprendre l'évolution rapide de l'environnement administratif, culturel et social.

[*Text*]

Furthermore, Canadian companies must be willing to invest, whether it's in sales and distribution arms, in marketing operations, even in local production or research and development, if we're going to make an impact. Make no mistake: in Europe 1992, investment and exporting are not mutually exclusive. They feed on each other. Each is intrinsically important to the other.

If a Canadian company confronts its European competitors in their own backyard, it is also better prepared to cope with these same competitors in North America, to understand where they are coming from, to tap into the same kind of R and D infrastructure. Remember, Europe 1992, above all, is aimed at making European companies stronger in global markets, not just at home. That's echoing something my friend said a little earlier.

But history is littered also with the wreckage of outsiders who thought they knew everything about foreign markets, who knew everything about the market they were entering, who didn't have to learn anything. A Canadian company must somehow tap into local expertise in Europe, into European expertise. That might mean a take-over, a merger, some form of partnership. Small-to medium-sized companies tackling Europe need reliable partners.

Favourite buzz-words these days are "strategic alliances". Those can take a number of forms, perhaps a joint venture with a European company on a particular product or in a particular market. There are also licensing agreements, which work well in some cases. There's something called a "co-marketing deal" whereby Canadian and European partners might agree to sell each other's products in their respective markets.

These markets are becoming much bigger. A Canadian company can offer its European counterpart access to a North American market with 275 million consumers, perhaps more, if events unfold the way the government would wish, would hope. In turn, the European company can deliver access to the EC's 340 million shoppers. One hopes the Europeans aren't too discouraged by the Honda case and the signals that seems to be sending out.

One factor in the success, for example, of Bombardier of Montreal, the transportation group, is its network of alliances and investments with European companies. Bombardier supplies airplane parts to France's Aerospatiale. On this side of the ocean it holds North American rights to the TGV, fast-train technology. It owns an aerospace company in Northern Ireland, a rail car company in Belgium and an engine company in Austria. It is a Canadian company but it is also European.

[*Translation*]

De plus, il faut que les compagnies canadiennes soient prêtes à investir dans des réseaux de vente, de distribution, de commercialisation, voire dans la production locale ou la recherche et le développement, si elles veulent que leur présence se fasse sentir. Ne nous méprenons pas: dans l'Europe de 1992, les investissements et les exportations ne s'excluent pas mutuellement. Ils s'alimentent mutuellement. Ils sont intrinsèquemment interdépendants.

Quand une compagnie canadienne affronte ses concurrents européens sur leur propre terrain, elle est également mieux préparée pour faire front à ces mêmes concurrents en Amérique du Nord, pour comprendre leur stratégie et pour se brancher sur le même genre d'infrastructure de recherche et de développement. N'oubliez pas qu'avant tout, l'objectif d'Europe 1992 est de renforcer la position des compagnies européennes sur les marchés mondiaux et non pas seulement en Europe. Cela rejoint les propos précédents de mon ami.

Mais le paysage historique est également jonché de carcasses de compagnies qui pensaient tout savoir sur les marchés étrangers, qui savaient tout sur les marchés qu'elles pénétraient, qui ne pensaient ne rien avoir à apprendre. Il est indispensable pour pénétrer le marché européen de nouer avec les entreprises locales des liens qui peuvent se faire par prise de contrôle, par fusion ou par partenariat. Des partenaires fiables sont essentiels aux petites et moyennes entreprises qui veulent s'attaquer au marché européen.

De nos jours, on entend tout le temps parler d'alliances stratégiques. Elles peuvent revêtir plusieurs formes, comme par exemple, la coparticipation avec une compagnie européenne pour la commercialisation d'un produit particulier ou la pénétration d'un marché particulier. Il y aussi les ententes de distribution qui marchent bien dans certains secteurs. Il y a aussi les ententes de réciprocité, en vertu desquelles la compagnie canadienne vend les produits de son partenaire européen sur son marché et vice-versa.

Ces marchés deviennent de plus en plus importants. Une compagnie canadienne peut offrir à son homologue européenne l'accès à un marché nord-américain de 275 millions de consommateurs, peut-être plus, si les événements se déroulent selon le souhait, l'espoir du gouvernement. En retour, la compagnie européenne peut offrir l'accès aux 340 millions de consommateurs de la Communauté européenne. Il est à espérer que l'affaire Honda, et le message qu'elle semble véhiculer, ne décourage pas trop les Européens.

Un facteur du succès, par exemple, de Bombardier, de Montréal, le groupe de transport, est son réseau d'alliances et d'investissements avec des compagnies européennes. Bombardier fournit des pièces d'avion à la compagnie française Aérospatiale. De ce côté-ci de l'océan, elle détient les droits pour l'Amérique du Nord en ce qui concerne le TGV, la technologie des trains à grande vitesse. Elle possède une compagnie aérospatiale en Irlande du Nord, une compagnie de wagons en Belgique et une compagnie de moteurs en Autriche. C'est une compagnie canadienne, mais elle est aussi européenne.

[*Texte*]

• 1655

Not all our companies have the resources of a Bombardier. Furthermore, strategic alliances clearly have their own problems, and entering into a strategic alliance is not risk free. But certainly we should be encouraging Canadian firms, big or small, to investigate the potential in Europe and the potential for these kinds of partnerships.

It's a mug's game, I think, to advocate that Canadian companies should concentrate on one foreign market over another. You often hear that the U.S. should be tackled ahead of Europe or the Far East, the Asia-Pacific markets. It really simply depends on the company and the industry it is in. Unless Canadian companies are active in all three areas, we are all the poorer. Thank you.

The Chairman: Thank you all very much. We have some time left and we will get to questions.

Mr. McClay, I was impressed by your comments about recycled newspapers and not enough being available. There is a widespread perception in this country that the problem is that people can't manage to deal with what there is already accumulated in municipal warehouses. That's a complete misunderstanding, according to what you're saying.

Mr. McClay: It is for the most part, but it was the case as recently as a year ago, for instance, in the city of Toronto.

The newsprint industry has spent about $1 billion to retool, to increase its demand for waste paper, old newspapers, by about 500% between 1989 and 1993. Next year we will import from the U.S. around 700,000 tonnes of old newspapers.

There may be some communities that are located far from the urban centres that are collecting old newspapers for which there may not be a market because it is not economic, but in the major centres there is no question there will not be enough old newspapers around. In Ottawa, for instance, a mill started up about two weeks ago in Gatineau and it could consume—I think my numbers are correct—all of the old newsprint collected in this city over the year, in about two weeks or a month. It would supply about a month of its demand. These are huge operations, requiring millions of tonnes of old newspapers, and that amount is just not available in Canada; we are already going to import.

The Chairman: Some would argue that the solution for us and the solution for you would be to impose upon you a 70% recycled content in newspapers, which would then help us environmentally and also bring you up to speed, if I could use that word, for international competition. What's your response to that?

Mr. McClay: I guess if you limit it to Canada, but we can't. The problem is that the U.S. is looking for 40% recycled content and the Germans are looking for 70%.

The Chairman: Well, why don't we ask for 70%?

[*Traduction*]

Toutes nos compagnies n'ont pas les ressources de Bombardier. De plus, les alliances stratégiques ont leur lot de problèmes et n'éliminent pas tous les risques. Il n'en reste pas moins qu'il faudrait encourager les compagnies canadiennes, grandes ou petites, à s'intéresser au potentiel européen et aux possibilités de partenariat.

À mon avis, il est idiot de dire que les compagnies canadiennes devraient privilégier un marché étranger plutôt qu'un autre. On entend souvent dire qu'il faut faire passer le marché américain avant le marché européen ou les marchés de l'Extrême-Orient, de l'Asie et du Pacifique. En réalité cela dépend uniquement de la compagnie et de son secteur d'activités. À moins que les compagnies canadiennes ne soient actives sur ces trois marchés, nous serons perdants. Merci.

Le président: Merci beaucoup. Il nous reste un peu de temps pour poser des questions.

Monsieur McClay, j'ai été impressionné par vos commentaires sur le recyclage du papier journal et sur le fait que nous n'ayons pas assez de vieux papiers. Beaucoup de gens estiment que nous n'arrivons même pas à trouver une solution aux montagnes de papier accumulées dans les entrepôts municipaux. Si je vous comprends bien, ils se trompent complètement.

M. McClay: En grande partie, mais c'était encore le cas il y a un an, par exemple, pour Toronto.

L'industrie du papier journal a investi près d'un milliard de dollars dans du nouveau matériel pour augmenter d'environ 500 p. 100 entre 1989 et 1993 sa consommation de vieux papiers et de vieux journaux. L'année prochaine nous importerons des États-Unis près de 700,000 tonnes de vieux journaux.

Il est possible que pour certaines collectivités se trouvant loin des centres urbains, il n'y ait pas de marchés pour leurs vieux journaux, car ce n'est pas rentable, mais il ne fait aucun doute que, dans les grands centres, il n'y aura jamais assez de vieux journaux. À Ottawa, par exemple, une usine est entrée en service il y a environ deux semaines à Gatineau et elle pourrait consommer—je crois que mes chiffres sont exacts—tous les vieux journaux ramassés dans la ville pendant un an en deux semaines ou un mois. Cela ne satisferait sa demande que pour un mois. Ce sont d'énormes opérations qui nécessitent des millions de tonnes de vieux journaux, et il n'y en a tout simplement pas assez au Canada; nous commençons déjà à en importer.

Le président: Certains prétendent que la solution serait de vous imposer un contenu de 70 p. 100 de papier recyclé dans les journaux, ce qui règlerait en partie un de nos problèmes d'environnement et vous ferait rattraper le peloton de tête, si je peux me permettre cette expression, international. Qu'en pensez-vous?

M. McClay: À condition de limiter cela au Canada, mais ce n'est pas possible. Le problème est que les États-Unis envisagent un contenu recyclé de 40 p. 100 et les Allemands de 70 p. 100.

Le président: Pourquoi ne pas demander 70 p. 100?

[*Text*]

Mr. McClay: There's no effect to that. We are already going to be using all the old newspapers used in Canada, and all you would do is force the industry to import more old newspapers. And for mills that are located far from urban centres it doesn't make economic sense to recycle. They would be put out of business if there was a regulation requiring that every tonne of newsprint must have a certain percentage of recycled content.

The Chairman: I just say to you, sir, that my nose smells that this is coming, and the consumers here are going to be demanding it. The environment is the buzz-word on our streets as well as on European streets—

Mr. McClay: I realize that.

The Chairman: —so you're going to be looking at higher-content requirements than you may want. One wonders if there is an opening to move that process along in such a way as to get your own industry up to European speed, helping you to get into Europe thereby.

Mr. McClay: But with the arithmetic it's just not possible.

Mr. MacLaren (Etobicoke North): No one can fault us, Mr. Chairman, for producing waste paper. We do that massively.

Dr. Neufeld, I apologize for not being able to be here promptly at the beginning of the meeting. I listened with interest to your presentation, as indeed I have read with admiration your booklet on Europe 1992.

Let me address three questions to you. Quite obviously, the major challenge for Canada in Europe 1992 is an internal challenge, and we can turn to that in a moment, but I wanted to hark back to 1976, with the framework agreement. Do you see any residual value at all for Canada in that agreement? If the government of the day had the imagination to attempt to exploit in some way or other that framework agreement, which is still on the books, would we get any response from Europe, or would Europe likely say, look, we have other fish to fry? You're not very high on our list. If you're talking Canada and the United States, we are more interested, but you alone, we have other things to do. Or is there enough substance to the framework agreement that we could really attempt to obtain some results from it?

• 1700

Second, you mentioned the probable increase in the need for a dispute settlement mechanism. I would assume, if I may offer this comment to you, that a successful Uruguay Round will go some distance in providing the European-Canadian relationship with a more effective, speedier dispute settlement mechanism. Indeed, I imagine a question of subsidies will become clarified as a result of a successful Uruguay Round.

On the main question of what we do at home, there is the need to see ourselves as active traders on a global scale rather than, as Mr. Pitts has said, preoccupied with North America. To do that, however, do we need to do more than

[*Translation*]

M. McClay: Cela ne servirait à rien. Nous avons déjà utilisé tous les vieux journaux canadiens, et cela ne ferait qu'obliger l'industrie à importer plus de vieux journaux. Et pour les usines qui sont loin des centres urbains, recycler n'est pas rentable. Un règlement requérant que chaque tonne de papier journal contienne un certain pourcentage de papier recyclé les pousserait à la faillite.

Le président: Mon nez me dit, monsieur, que c'est pour bientôt et que les consommateurs vont l'exiger. L'environnement est à la mode aussi bien chez nous qu'en Europe. . .

M. McClay: Je sais.

Le président: . . .et la réglementation en matière de contenu sera peut-être plus draconienne que vous ne le souhaitez. On se demande s'il n'est pas possible d'accélérer le processus de manière à ce que votre industrie s'aligne sur l'industrie européenne, ce qui nous permettrait peut-être en même temps de pénétrer le marché européen.

M. McClay: Les chiffres ne le permettent tout simplement pas.

M. MacLaren (Etobicoke-Nord): Personne ne peut nous reprocher, monsieur le président, de produire des montagnes de papier. Nous sommes très forts.

Monsieur Neufeld, je m'excuse d'être arrivé en retard. J'ai écouté avec intérêt votre exposé et j'ai lu d'ailleurs avec beaucoup d'admiration votre brochure sur l'Europe de 1992.

Permettez-moi de vous poser trois questions. Il est tout à fait évident que le défi principal que doit relever le Canada dans la perspective de l'Europe de 1992 est un défi interne, et nous pourrons en parler dans un instant, mais je voulais tout d'abord revenir à 1976 à l'accord-cadre. Voyez-vous une valeur résiduelle quelconque pour le Canada dans cet accord? Si le gouvernement au pouvoir imaginait d'exploiter d'une manière ou d'une autre cet accord-cadre qui est toujours en vigueur, l'Europe nous répondrait-elle ou se contenterait-elle plus vraisemblablement de nous dire qu'elle a d'autres problèmes à régler, que nous sommes loin dans la liste de ses priorités, que s'il s'agit du Canada et des États-Unis, cela l'intéresse plus, mais que s'il s'agit de nous tout seuls, elle a d'autres choses à faire? Ou bien cet accord-cadre est-il suffisamment substantiel pour que nous essayions vraiment d'en tirer quelque chose?

Deuxièmement, vous avez prédit comme de plus en plus probable la nécessité d'un mécanisme de règlement des conflits. J'aimerais supposer qu'une conclusion positive de l'Uruguay Round verra la mise en place d'un mécanisme plus rapide et plus efficace de règlement des conflits entre le Canada et l'Europe, voire même, la résolution de la question des subventions.

Sur le plan interne, il faut absolument que dans le domaine des échanges commerciaux, nous pensions en termes planétaires, comme l'a dit M. Pitts, plutôt qu'en termes nord-américains. Pour ce faire, cependant, devons-nous

[*Texte*]

those issues you have touched on. You quite rightly drew attention to internal barriers. I don't see much commitment on the part of this government to make that a central issue in the current constitutional talks, and I don't know whether it has in mind any incentives to try to bring the provinces to recognize that they would benefit as well from a reduction or elimination in barriers.

On the question of financial deregulation, effectively Canadian banks would be in greater competition with European banks, which I think typically are universal banks. I wonder whether you have any comment, theoretically, of course, and with no relation to the interests of the Royal Bank of Canada, on whether you think there would be an advantage in Canada's agreeing or approving a system of universal banks in Canada.

Finally, business labour relations in our country are not such as to bear much comparison with those in most of Europe. I perhaps would exempt Britain, although even Britain has done rather better in recent years. We seem to be a long way in Canada from achieving that understanding between business and labour on what makes Canada competitive, which would equip us to compete in Europe, as you would see us do.

Mr. Neufeld: Mr. MacLaren, all three of the questions you raised are very pertinent indeed. In terms of the 1976 framework agreement, I think that time has passed it by. We need to go back at that again with a fresh look. We've had the Canada-U.S. Free Trade Agreement, the NAFTA is under negotiation, and now we have not just the Uruguay Round but this enormous development capsulized in Europe 1992. I think we have to go at that afresh.

It may be in a sense a starting point, but it certainly isn't an adequate paper now. We have to go back at that.

In terms of the dispute settlement mechanism and the Uruguay Round helping us with that, I think the answer is yes. I think one should remember, particularly now when Canada is faced with what I think are unfair trade practices from the United States in the form of the Honda action, the softwood lumber action and others past and probable, that we are better off having a dispute settlement mechanism in the face of these threats than we would be if we didn't have one.

• 1705

That is the reality, I think, and we just have to accept it. We also have to accept that the Uruguay Round may serve us good purpose, but it may not be enough. I don't think the Uruguay Round solution would have been adequate in Canada-U.S. trade problems, so we may have to go back and look at that list of problems we have with Europe—such as the fish and agricultural problems and the champagne and all the rest of it—to see if we can't find a way to go further than the Uruguay Round will take us.

[*Traduction*]

encore aller plus loin que ce que vous avez préconisé? Vous avez, avec raison, attiré notre attention sur les barrières internes. Je ne vois pas que le gouvernement se soit engagé à en faire une question centrale dans les discussions constitutionnelles actuelles, et je ne sais s'il pense à des encouragements pour inciter les provinces à reconnaître qu'elles profiteraient d'une réduction ou d'une élimination de ces barrières.

Pour ce qui est de la déréglementation financière, il est vrai que les banques canadiennes seraient beaucoup plus menacées par la concurrence des banques européennes, qui, à mes yeux, sont des banques universelles. Pensez-vous, en théorie bien entendu, et sans tenir compte des intérêts particuliers de la Banque Royale du Canada, que le Canada aurait avantage à accepter ou à approuver un système de banques universelles au Canada.

Enfin, les relations de travail dans notre pays sont telles qu'elles ne souffrent pas la comparaison avec la situation dans la majorité des pays européens, exception faite peut-être de la Grande-Bretagne, bien que même la Grande-Bretagne ait fait des progrès ces dernières années. Nous semblons avoir encore beaucoup de chemin à faire au Canada pour que le patronat et les syndicats s'entendent sur les moyens de rendre le Canada compétitif, élément indispensable si nous voulons être présents sur le marché européen comme vous le souhaitez.

M. Neufeld: Monsieur MacLaren, les trois questions que vous venez de poser sont toutes très pertinentes. Pour ce qui est de l'accord-cadre de 1976, je crois qu'il a fait son temps. Il faut reprendre les choses à zéro. Il y a eu depuis l'Accord de libre-échange canado-américain, l'accord de libre-échange nord-américain est en cours de négociations, et maintenant il n'y a plus simplement l'Uruguay Round et cette énorme nouveauté, l'Europe de 1992. Je crois qu'il faut repartir à zéro.

Dans une certaine mesure, ce pourrait être un point de départ, mais aujourd'hui il est dépassé. Il faut tout recommencer.

Je crois que vous avez raison de penser que l'Uruguay Round devrait nous aider à aboutir à un meilleur mécanisme de règlement des conflits. Je crois qu'il ne faudrait pas oublier, surtout quand le Canada doit faire face, selon moi, à des pratiques commerciales déloyales de la part des États-Unis, comme dans le cas des Honda, du bois d'oeuvre et d'autres passées ou à venir, que la situation serait encore pire face à de telles menaces s'il n'y avait pas de mécanismes de règlement de conflits.

C'est une réalité et nous ne pouvons que l'accepter. Il nous faut aussi comprendre que même si les résultats de l'Uruguay Round sont bons pour nous, cela ne sera peut-être pas suffisant. Je ne pense pas que la solution de l'Uruguay Round aurait été suffisante pour régler les problèmes commerciaux canado-américains. Il faudra peut-être donc réétudier notre liste de problèmes avec l'Europe—le poisson, l'agriculture, le champagne, etc.—pour voir s'il n'est pas possible d'aller encore plus loin que la solution offerte par l'Uruguay Round.

[*Text*]

Again, part and parcel of the first point, we must look afresh at what we can do in our trading relations with Europe. My concern is that Canadians generally have placed an insufficiently high priority on developing our relations with Europe because we've been concerned, and rightly so, with southeast Asia, the United States and Central and South America. There is nothing wrong with that, but we must not be led to believe that Europe isn't important for us.

On the third point, the question of what we need to do in terms of becoming more attuned to the global reality, I did mention the internal trade barriers. You were wondering whether there aren't a number of others that are important, and I agree, there are. However, I think that unless we have a mental image of our problem that would inevitably lead us to put a high priority on removing our own barriers, we will not do many other things right. If we can't get ourselves to see that we have to cut down all the barriers within the country, I don't think we're prepared for the global marketplace.

It is such an elementary point, yet as you rightly pointed out, we seem not to be making adequate progress. We're making some progress, but up to this point we're not making adequate progress in the constitutional debate on that particular point. There has been some backsliding, but in the end I hope we will see it through.

In terms of the other points you made, the question you raised about business-labour relations, that we are a long way away, indeed we are. When I see the sort of lingering perceptions such as those that have emerged in Canada's largest province in the last year or so, lingering perceptions that have more to do with the 19th century than they do with the 21st century, I sense that we have a long way to go in terms of arriving where the Europeans are with respect to labour-management relations.

On the final point you made on Canadian banks, on universal banking, here again I think Canada is in a strong position because we are ahead of the United States in moving toward universal banking, and universal banking is where the world is at. I have no doubt in my mind about that. Europe is an example of that and the United States is not, and we should look to where the example is to lead our way.

On that point, we have argued strongly for changes to the existing financial legislation that would lead us further toward universal banking. We are disappointed that the legislation does not take us further than it has taken us.

• 1710

Having said that, I have to say, Mr. Chairman, that the legislation has moved us certainly a long distance in the right direction that will help us be more competitive in Europe. But as I say, if we still have the view, for example, that it's somehow not appropriate or not in the national interest for this huge financial services network to distribute all products, like insurance, something the Europeans have been doing for a long time and find very efficient, as well as some other

[*Translation*]

Encore une fois, dans le cadre de ce premier exercice, il nous faut revoir l'ensemble de nos relations commerciales avec l'Europe. Je crains que les Canadiens n'aient pas suffisamment donné la priorité aux relations avec l'Europe car ils s'intéressent, à juste titre, avant tout à l'Asie du Sud-Est, aux États-Unis et à l'Amérique centrale et latine. Il n'y a rien de mal à cela, mais il ne faut pas que nous finissions par croire que l'Europe n'est pas importante pour nous.

Pour ce qui est de votre troisième point, de la nécessité d'une meilleure prise de conscience de la réalité planétaire, j'ai mentionné les barrières commerciales internes. Vous vous êtes demandé s'il n'y avait pas un certain nombre d'autres problèmes aussi importants. Je suis d'accord avec vous, il y en a d'autres. Cependant, je crois que tant que nous n'aurons pas une image mentale de notre problème qui nous inciterait inévitablement à donner la priorité à l'élimination de nos propres barrières, nous n'arriverons pas à régler beaucoup d'autres problèmes. Si nous n'arrivons pas à nous convaincre qu'il nous faut éliminer toutes les barrières dans notre propre pays, je ne crois pas que nous serons prêts pour le marché mondial.

C'est un point tellement élémentaire, et pourtant vous avez tout à fait raison de le dire, nous semblons ne pas faire suffisamment de progrès. Nous faisons quelques progrès, mais jusqu'à présent, nous n'avons pas fait suffisamment de progrès dans le débat constitutionnel sur ce point particulier. Il y a eu quelques reculades, mais j'espère que nous finirons par aboutir.

Pour ce qui est de vos autres questions, je dirai que vous avez tout à fait raison de penser que nous sommes très en retard au niveau des relations de travail. Quand je constate le genre de sentiments exprimés depuis un an ou deux dans la plus grande province du Canada, sentiments procédant plus d'une mentalité du XIXe siècle que du XXIe, je pense que nous avons encore beaucoup de chemin à faire pour nous hisser au niveau des Européens en matière de relations de travail.

Quant à votre dernier point sur les banques canadiennes et le principe d'un système bancaire universel, encore une fois, je crois que le Canada est en très bonne position, car nous avons pris de l'avance sur les États-Unis dans ce domaine, et les banques de demain seront universelles. Cela ne fait aucun doute pour moi. L'Europe en est un exemple, les États-Unis non. Le modèle à suivre est donc évident.

À ce sujet, nous avons vigoureusement réclamé une modification de la législation financière actuelle, qui ouvrirait la voie aux banques universelles. Que la législation ne nous l'ait pas ouverte plus nous déçoit.

Cela dit, je dois dire, monsieur le président, que la législation nous a fait parcourir un certain chemin dans la bonne direction, ce qui nous permettra d'être plus compétitifs en Europe. Mais comme je l'ai déjà dit, si nous continuons à estimer, par exemple, qu'il n'est pas vraiment opportun ou qu'il n'est pas de l'intérêt national qu'un énorme réseau de services financiers distribue tous ces produits, comme les assurances, ce que les Européens font depuis longtemps et de

[*Texte*]

states in the United States and the United Kingdom, which, of course, is part of Europe... As long as we feel that improving the financial services sector in this way, lowering its unit cost, being more competitive internationally... As long as we can't see that, then we have a problem—not just a problem in the narrow sense of individual Canadian institutions, but in the sense of doing everything we can do to make this country as competitive internationally as possible.

Forgive me, Mr. Chairman, for the long response, but three important questions were posed.

The Chairman: Good commercial. Mr. Pitts or Mr. McClay, did you want to comment? Any responses to that? I saw Mr. Pitts making a motion.

Mr. Pitts: Yes, a comment on Dr. Neufeld's remark about the competitive situation Canada finds itself in and the imperative that we do something about internal trade barriers.

I think if you look at what drove the entire European process—it was a realization in 1985 that if Europe was to compete in the greater world, it had to build a true economic union.

In fact, if you look at the whole origin of the European Community going back to Jean Monnet after the Second World War, there was a determination to build a true economic union so that not only would Europeans not feel any need to fight each other anymore, but also that they take their place in the world as a truly competitive entity, to become a world superpower in the years after the Second World War.

So I think if Canada wants to take a chapter from Europe's book, that may be one we should try to emulate. That is what drove the European integration, and I think in Canada's situation we would be wise to pay attention to that.

The Chairman: If only one could teach the notion that you don't lose sovereignty by entering into economic arrangements.

Mr. Van De Walle (St. Albert): You responded to three important questions. The one I would like you to elaborate on is government procurement practices. You cited that, but would you care to elaborate on that?

Mr. Neufeld: As part of the Europe 1992, government procurement will not be able to be used as a protectionist device. Lots of other things won't be able to be used, such as regulation of the professions, architects, doctors, dentists, stuff like that. They will be able to move.

Then you take a look at the Canadian case. Each province in this country has procurement rules. They make no sense. If you want to buy bricks, they have to be made here. In some provinces they have to be made in the same province. There are all kinds of examples of that kind.

[*Traduction*]

manière très efficace, ainsi que d'autres États aux États-Unis et le Royaume-Uni, qui, bien entendu, fait partie de l'Europe... Tant que nous penserons qu'améliorer le secteur des services financiers de cette manière, en abaissant le coût par unité, en étant plus compétitifs sur la scène internationale... Tant que nous ne le comprendrons pas, nous continuerons à avoir un problème—pas simplement un problème au sens étroit des différentes institutions canadiennes, mais au sens plus général des efforts qu'il nous faut faire pour que notre pays soit le plus compétitif possible sur la scène internationale.

Je m'excuse, monsieur le président, de cette longue réponse mais ces trois questions étaient importantes.

Le président: Bon message publicitaire. Monsieur Pitts ou monsieur McClay, vous vouliez dire quelque chose? Pas de réponse à ces questions? Il m'a semblé que M. Pitts voulait intervenir.

M. Pitts: Oui, un commentaire au sujet de la remarque de M. Neufeld sur la position concurrentielle dans laquelle se trouve le Canada et la nécessité absolue de faire quelque chose au sujet des barrières commerciales internes.

Je crois que si on étudie ce qui a précipité le processus européen—ils se sont rendu compte en 1985 que si l'Europe voulait être compétitive sur la scène mondiale, il fallait construire une véritable union économique.

En fait, si on s'intéresse à l'origine de la Communauté européenne, en remontant à Jean Monnet après la Deuxième Guerre mondiale, on constate que la détermination de construire une véritable union économique était là afin que non seulement les Européens ne ressentent plus jamais la nécessité de se battre entre eux, mais aussi afin qu'ils aient leur place dans le monde comme entité véritablement compétitive, pour devenir une superpuissance mondiale dans les années suivant la Deuxième Guerre mondiale.

Je crois donc que si le Canada veut imiter un chapitre du livre de l'histoire européenne, c'est peut-être celui-là qu'il faudrait choisir. C'est ce qui a mené à l'intégration européenne, et je crois que, dans le cas du Canada, il serait sage que nous y prêtions attention.

Le président: Si seulement on pouvait faire comprendre aux gens que la conclusion d'ententes économiques n'entraîne pas de perte de souveraineté.

M. Van De Walle (St-Albert): Vous avez répondu à trois questions importantes. J'aimerais que vous m'en disiez un peu plus sur les marchés publics. Vous en avez parlé, mais j'aimerais que vous soyez un peu plus précis.

M. Neufeld: Dans l'Europe de 1992, les marchés publics ne pourront plus être utilisés à des fins protectionnistes. Il y a beaucoup d'autres choses qu'on ne pourra plus faire, comme par exemple la réglementation des professions, des architectes, des docteurs, des dentistes, etc. Ils pourront exercer où bon leur semblera.

Prenez maintenant le cas canadien. Chaque province a des règles pour les marchés publics. C'est absurde. Si on veut acheter des briques, il faut qu'elles soient fabriquées à tel endroit. Dans certaines provinces, il faut qu'elles soient fabriquées dans la province. Il y a toutes sortes d'exemples de ce genre.

[*Text*]

Similarly, the professional barriers between provinces: let's face it, we've got the same criminal law in all our provinces; we've got the same civil law in 9 out of 10 of our provinces, and yet lawyers can't move freely from province to province.

In Europe where you've got enormous cultural differences and language differences, they are moving much further in removing those barriers than we are in Canada, even among provinces where there are no language or cultural barriers.

So, as I say, on the procurement, the issue is protectionism at the provincial level based on totally unsound economics. It impoverishes the very province that imposes it and yet it's there. What can you do?

Mr. Van De Walle: Yes, one concluding question and it has to do with used newspaper. Now I want to be somewhat specific. In the Edmonton area, there's a lot of newspaper and it doesn't seem to move. Is it because the amount is relatively small in relation to the total picture in Canada? Is it a question of distances to where it might be used? What causes this?

• 1715

Mr. McClay: How recent is this?

Mr. Van De Walle: Well, this goes back, I would say, to the first of the year.

Mr. McClay: I think some of it is certainly distance and most of it is timing. In November a de-inking plant started up in Vancouver that will certainly consume all of the old newspaper collected in British Columbia, Washington, Oregon and perhaps Montana and Alberta. That operation is just beginning to get up to speed now.

I don't know what the distance or freight is from Edmonton to Vancouver but I don't think that oversupply in Edmonton will continue to last. I could find out more on that specific issue if you like.

Mr. Van De Walle: Would the same thing apply in Saskatchewan and possibly Manitoba?

Mr. McClay: Saskatchewan certainly. In Manitoba there's one newsprint mill that is using some old newsprint raw without de-inking it in its process, but it's a long way from any of the mills that will be installing de-inking plants. So it's a question of distance and transportation costs.

The Chairman: I have two questions, if you don't mind. You referred to the European Community, Dr. Neufeld, as strictly the only true trading bloc. I take it that's based on some percent of trade that's internal. Is their internal trade figure higher than that of Canada-U.S.?

Mr. Neufeld: Yes, in the study we have we see the intra-trade, that is trade in U.S. dollars, of $1.136 trillion. For North America it's $174 billion. So it's roughly eight times as large.

[*Translation*]

De manière analogue, il y a les barrières professionnelles entre provinces. Soyons réalistes, c'est le même droit criminel dans toutes les provinces, c'est le même droit civil dans neuf provinces sur dix, et pourtant nos avocats ne peuvent exercer librement d'une province à l'autre.

En Europe, où il y a des différences culturelles énormes, des différences de langue énormes, ils vont encore plus loin dans la suppression de ces barrières que nous ne le faisons au Canada, même entre provinces où il n'y a ni barrière linguistique ni barrière culturelle.

Donc, comme je viens de le dire, en matière de marchés publics, c'est une question de protectionnisme au niveau provincial, fondé sur des critères économiques totalement aberrants. Ce protectionnisme appauvrit les provinces qui l'appliquent et pourtant elles le font. Que faire?

M. Van De Walle: Oui, une dernière question qui concerne les vieux journaux. Permettez-moi de citer un cas particulier. Dans la région d'Edmonton, il y a beaucoup de journaux et on semble ne rien en faire. Est-ce que c'est parce que ce sont de petites quantités comparées au reste du Canada? Est-ce que c'est trop loin des endroits où ce papier pourrait être utilisé? Pourquoi ce papier journal ne circule-t-il pas?

M. McClay: De quand date cette information?

M. Van De Walle: Eh bien, probablement du début de l'année.

M. McClay: Il y a certainement une question de distance, mais c'est probablement dû surtout à un concours de circonstances. On a commencé en novembre à construire à Vancouver une usine de désencrage qui consommera probablement tous les vieux journaux de Colombie-Britannique, de l'État de Washington et de l'Orégon et peut-être aussi du Montana et de l'Alberta. Cette usine est sur le point de commencer à fonctionner vraiment.

Je ne sais pas quels sont les tarifs du fret ou la distance entre Edmonton et Vancouver, mais je ne crois pas que cet excédent constaté à Edmonton continue très longtemps. Si vous le voulez, je peux m'informer.

M. Van De Walle: Est-ce que cela s'appliquerait également à la Saskatchewan et peut-être même au Manitoba?

M. McClay: À la Saskatchewan, certainement. Quant au Manitoba, il y a là-bas une usine de papier journal qui utilise de vieux journaux qui n'ont pas été désencrés, mais elle est très loin de toutes les usines qui vont avoir des opérations de désencrage. Cela tient donc à la distance et au coût du transport.

Le président: Si vous le permettez, j'ai deux questions à poser. Monsieur Neufeld, vous avez dit que la Communauté européenne était le seul véritable bloc commercial. J'imagine que vous faites allusion au pourcentage du commerce de cette entité qui est interne. Est-ce que le commerce interne de la Communauté européenne est plus important que le commerce entre le Canada et les États-Unis?

M. Neufeld: Oui, d'après l'étude que nous possédons, le commerce intérieur en dollars américains s'élève à 1,136 billion de dollars. Quant à l'Amérique du Nord, il s'agit de 174 milliards de dollars. Autrement dit, c'est environ huit fois plus important.

[*Texte*]

The Chairman: But surely when you say trading bloc you mean as a percentage of total trade to get to the notion of a strict trading bloc?

Mr. Neufeld: Well, you can leave out internal trade and just use external trade. Even looked at in that way it's an enormous trading area. I think when you made the point about it being the single real trading bloc, it is the one bloc where they are unifying their trading rules. They have one set of trading rules and go into international negotiations with one voice. That makes it really the only true trading bloc in the world.

The Chairman: When Europeans talk about Europe 1992 and you ask them the kinds of questions Canadians ask us about Canada-U.S.-Mexico in terms of what it means politically and emotionally, they will say, regardless of their nationality, we're all Europeans so we're not challenged in the same way you appear to be in North America.

I need some help understanding where that comes from, because somehow within that context it has been easy to sell the notion of an economic integration that isn't political, except maybe to our friends in Great Britain. I don't understand why it's easier to sell the notion—there is some benefit that isn't threatening—to a German businessmen than it is to a Canadian businessman, or to a French labour union member than it is to a Canadian labour union member.

I think it has something to do with the notion that we are Europeans and then we're French or something. In this country people ask why we can't be Canadians instead of being Albertans or Ontarians or whatever. I don't understand the dynamics of that. Do you want to try to enlighten me?

Mr. Neufeld: I'm sure Mr. Pitts will have some comments on this. I would make a couple of points. The first is the Europeans have been at this process a long time. It started right after the Second World War. They have had a long time to debate and discuss the benefits of moving toward freer trade, freer investment, freer movement of people. It has been a long process, not an easy process, for Europe. There was the whole debate in the United Kingdom over the years, the soul searching that was done in the United Kingdom before they took that historic step. That was very difficult. I don't think it was easy in Europe.

• 1720

Thank the powers that be that we didn't have to go through it in Canada, but they did go through the Second World War, which changed their perspective on what had to be done. I think their view about co-operation went far beyond an economic view. They simply could see that it didn't make any sense at all to proceed with past ways that led to the destruction of Europe. Therefore, the economic integration went together with political integration, went

[*Traduction*]

Le président: Mais quand vous parlez d'un bloc commercial, est-ce que vous considérez le pourcentage du commerce total d'un véritable bloc?

M. Neufeld: On peut faire abstraction du commerce interne et ne considérer que le commerce extérieur. Même de cette façon-là, cela représente une puissance commerciale énorme. Quand vous avez dit que c'était le seul bloc commercial véritable, vous vouliez dire que c'était le seul bloc où les règles du commerce sont unifiées. Il n'y a qu'une seule série de règles commerciales, et ce bloc participe aux négociations internationales avec une voix unique. À ce titre, c'est le seul véritable bloc commercial au monde.

Le président: Quand les Européens parlent de l'Europe de 1992, quand on leur pose les questions que les Canadiens nous posent au sujet des relations entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, quand on leur pose des questions sur la signification politique et émotive de ces développements, quelle que soit leur nationalité, ils répondent qu'ils sont tous Européens et, par conséquent, ils ne se sentent pas aussi menacés que nous, en Amérique du Nord.

J'ai besoin qu'on m'aide à comprendre cette position car il semble que, là-bas, il ait été facile de faire accepter la notion d'une intégration économique non politique, sauf peut-être pour nos amis de Grande-Bretagne. Je ne comprends pas pourquoi il est plus facile de faire accepter cette notion à un homme d'affaires allemand qu'à un homme d'affaires canadien ou encore à un syndicaliste français qu'à un syndicaliste canadien. Dans les deux cas, elle présente les mêmes avantages et ne constitue pas une menace.

J'ai l'impression que, là-bas, on est d'abord Européen et ensuite Français, ou quelque chose d'autre. Ici, les gens se demandent pourquoi ils ne peuvent être Canadiens au lieu d'être Albertains ou Ontariens. Je ne comprends pas la motivation, pouvez-vous essayer de m'éclairer?

M. Neufeld: Je suis certain que M. Pitts aura des observations à ajouter, mais j'ai une ou deux choses à dire. Pour commencer, les Européens se livrent à cet exercice depuis fort longtemps. Ils ont commencé tout de suite après la Seconde Guerre mondiale. Ils ont eu beaucoup de temps pour discuter des avantages d'une libéralisation du commerce et des investissements et d'une plus grande liberté de mouvement pour les personnes. En Europe, cela a pris très longtemps, et cela n'a pas été facile. Au Royaume-Uni, le débat s'est poursuivi pendant des années, et il leur a fallu faire un examen de conscience approfondi avant de faire ce saut historique. Tout cela a été très difficile. Je ne crois pas que les choses aient été faciles en Europe.

Au Canada, nous avons de bonnes raisons d'être reconnaissants de n'être pas passés par là, mais là-bas, ils sont passés par la Deuxième Guerre mondiale, ce qui a beaucoup changé la façon dont ils voyaient les choses. Pour eux, la coopération est devenue beaucoup plus qu'une position économique. Ils se sont rendus à cette évidence que les méthodes du passé avaient conduit à une destruction de l'Europe et que, par conséquent, l'intégration économique

[*Text*]

together with the idea that they mustn't repeat ever again the Second World War. I think that's quite a difference.

In the Canadian case, I think we are a decade or two behind the Europeans as a nation in understanding and addressing these kinds of issues. We still don't believe, unfortunately, as a nation that the road to prosperity at the end of this century and the first of the next century is trade, free trade. We don't believe that yet as a nation. Europeans believe that as a group. Until we really believe that as a nation, we're not going to be doing the right things to achieve a higher standard of living. We haven't gone through that debate.

The great thing about the Canada-U.S. Free Trade Agreement, among other things, the direct benefits, is that it forced Canadians for once to get away from John A. Macdonald's national policy and start thinking about the world in which we live, one in which we have to have free trade if we wish to survive. That debate is now going on. I think it's going on better in the NAFTA case. I think, Mr. Chairman, it's the failure of Canadians to really understand that from trade you get prosperity. That is something we're making progress on, but we aren't there yet.

Mr. Pitts: I'll certainly echo a number of things Dr. Neufeld said. I think you have to remember that in Europe right now there's a generational change going on. Certainly, the generation that came to maturity during the Second World War and shortly thereafter, and many of whom have occupied positions of power for a long time in Europe, resisted for old reasons, for traditional reasons, a lot of this integration.

From my travels in Europe I know that a new generation of Europeans seems to behave the way you described. They see themselves as Europeans rather than French or German. I agree with Dr. Neufeld that it hasn't been easy to overcome many of the barriers in Europe. This has not been an easy process. In fact, the whole process was thought to have wound down in the early to mid-1980s. It was thought to have hit a roadblock through non-tariff barriers that had arisen among the various countries. But there seems to be a new generation of leadership in Europe, too, that recognizes this fact and has let the old suspicions of the war time pass them by and are moving beyond that. These people see opportunities in the new Europe.

I also think perhaps the organization and maybe the corporatist approach in some European countries has made it a little easier for this transition. It has not been so easy in Britain, which has a somewhat different geographical position and a different tradition in the way they do things. Those are just some comments.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I was going to ask three questions with your indulgence, Mr. Chairman.

[*Translation*]

devait s'accompagner d'une intégration politique et d'une prise de conscience: la Deuxième Guerre mondiale ne devait jamais se répéter. Cela fait une grosse différence.

Au Canada, nous avons une décennie ou deux de retard sur les Européens et, malheureusement, nous ne sommes pas encore convaincus que le chemin de la prospérité à la fin de ce siècle et au début du siècle suivant passe par les échanges, le libre-échange. Notre nation n'est pas encore convaincue, alors que pour les Européens, c'est une conviction collective. Tant que nous n'aurons pas acquis cette conviction, nous ne ferons pas les choix qui s'imposent pour améliorer notre niveau de vie. C'est un débat qui n'a pas encore eu lieu.

Une des grandes vertus de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, entre autres, une de ses vertus directes, c'est qu'il a forcé les Canadiens à abandonner enfin la politique nationale de John A. Macdonald et à commencer à se tourner vers le monde extérieur, un monde où le libre-échange est une des conditions de notre survie. C'est un débat qui est en train de se dérouler. À mon avis, les choses se passent plutôt mieux dans le cas de la Zone nord-atlantique de libre-échange et, d'une façon générale, nous faisons des progrès, monsieur le président, mais les Canadiens refusent encore de comprendre que la prospérité est une fonction du commerce.

M. Pitts: Je ne peux que confirmer les observations de M. Neufeld. Vous devez vous souvenir qu'en Europe, à l'heure actuelle, on est en train de passer d'une génération à la suivante. La génération qui est parvenue à l'âge adulte pendant la Deuxième Guerre mondiale et tout de suite après, la génération qui pendant très longtemps a occupé le pouvoir en Europe, a beaucoup résisté à cette intégration pour des raisons traditionnelles.

J'ai voyagé en Europe et je sais que la nouvelle génération d'Européens se comporte comme vous l'avez expliqué. Ils se considèrent comme des Européens plus que comme des Français ou des Allemands. Je suis d'accord avec M. Neufeld, il y a beaucoup de barrières qui ont été très difficiles à surmonter en Europe. Cela a été loin d'être facile. En fait, du début au milieu des années 80, on pensait même que cela avait échoué. Plusieurs pays avaient élevé des barrières non tarifaires qui étaient considérées comme des écueils majeurs. Mais aujourd'hui, en Europe, on voit émerger une nouvelle génération de dirigeants, qui comprennent cette situation et qui considèrent que le temps est venu d'abandonner les anciens soupçons, de mettre la guerre derrière eux et d'aller de l'avant. Ces gens-là voient beaucoup de promesses dans la nouvelle Europe.

Il me semble aussi que cette transition a été facilitée dans certains pays européens par une démarche organisationelle et corporative. Cela n'a pas été aussi facile en Grande-Bretagne pour des raisons géographiques et à cause des traditions particulières de ce pays. Voilà les observations que je voulais faire.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Monsieur le président, si vous le voulez bien, j'ai trois questions à poser.

[*Texte*]

The first has to do with the fisheries dispute. I would like to know if the fisheries dispute we are currently having, particularly with Spain and Portugal, will, if it intensifies, have general problems for our trade with Europe beyond those two countries, or whether it's a problem that's localized.

• 1725

The second question follows from a comment that you made, Mr. Chairman, about the forestry industry, and that has to do with the environmental challenge and the use of recycled newsprint.

It seems to me that this challenge and related environmental challenges to the forest industry will, at least to the extent of Canada as a newsprint producing nation, erode our international competitiveness and will alter the locational aspect of producing newsprint and perhaps other wood products as well against Canada, particularly in countries like Europe where there's a large population who read newspapers.

Following from that, can the witnesses identify other factors that would affect our evolving competitiveness as a country attempting to compete generally in the European Market? I see this environmental challenge in forestry as sort of a factor that is evolving our competitiveness, in this case in an adverse way.

Are there others that you could identify that would be altering our competitiveness in other areas where we might increase or face a decrease in our exports into Europe?

My third question relates to Mr. Neufeld's presentation which, unfortunately, I wasn't here to listen to, where at page 2 he says:

> The Maastricht Treaty imposes strict "convergence criteria" as a prerequisite for membership in a future European Monetary Union. These criteria include significant restrictions on the level of government deficits and overall public debt, low and stable inflation, and a stable exchange rate.

I presume, Mr. Neufeld, you talked about that in your opening statement. I ask, perhaps hypothetically, if Canada were to impose upon itself criteria such as those stated in the Maastricht Treaty, whether our competitiveness and our ability to penetrate the European market would be enhanced. Those questions are addressed to all three of you.

Mr. Pitts: With respect to fisheries, these disputes do intrude into our trade relationship with these countries, obviously. The European Community Commission is responsible for fisheries policy and that's one thing you have to remember, so that we are dealing now with this supranational institution that operates out of Brussels.

While there has been a very strong commitment to internal liberalization in the EC, the EC has also taken a very tough position in protecting certain industries, and also in the exercise of social policy in places like Spain and Portugal, which are particularly dependent on the fishing industry. They play hardball in these areas.

[*Traduction*]

La première porte sur le différend au sujet des pêches. J'aimerais savoir si le différend actuel avec l'Espagne et le Portugal risque de s'intensifier et de poser des problèmes d'une façon générale pour notre commerce avec les autres pays d'Europe, ou bien s'agit-il d'un problème qui, n'intéresse que ces deux pays?

La seconde question découle d'une observation que vous avez faite, monsieur le président, au sujet de l'industrie forestière et porte sur les problèmes d'environnement et le recyclage du papier journal.

Il me semble que ces considérations environnementales dans le secteur forestier risquent de nous faire du tort sur le plan international, dans la mesure où nous sommes des producteurs de papier journal et peut-être aussi d'autres produits forestiers, et de nous faire du tort en particulier dans des régions comme l'Europe, où beaucoup de gens lisent des journaux.

Ensuite, nos témoins peuvent-ils nous dire quels sont les facteurs qui pourraient porter atteinte à notre compétitivité d'une façon générale sur le marché européen? Pour moi, ces considérations environnementales sont un des facteurs qui affectent notre compétitivité, et dans ce cas-là, d'une façon négative.

Y a-t-il d'autres facteurs qui pourraient modifier notre position dans d'autres secteurs, qui pourraient faire augmenter ou diminuer nos exportations à destination de l'Europe?

Ma troisième question porte sur l'exposé de M. Neufeld que je n'ai malheureusement pas entendu lorsqu'il l'a lu; à la page 2, il dit:

> Le traité de Maastricht impose des àcritères de convergence que doivent respecter chaque pays avant d'adhérer à l'Union monétaire européenne proposée. Ces critères comprennent, entre autres, des restrictions importantes sur les déficits gouvernementaux et le niveau de la dette publique, un contrôle serré de l'inflation ainsi qu'un taux de change stable.

Monsieur Neufeld, j'imagine que vous en avez discuté dans votre déclaration d'ouverture et je vous pose une question hypothétique. Supposons que le Canada s'impose à lui-même des critères semblables à ceux dont il est question dans le traité de Maastricht, est-ce que cela améliorerait notre position et nos percées sur les marchés européens? Ce sont des questions que je vous posent à tous les trois.

M. Pitts: En ce qui concerne les pêches, ces différends ont évidemment une influence sur nos relations commerciales avec ces pays. Il faut se souvenir que c'est la Commission de la Communauté européenne qui est responsable de la politique en matière de pêches et, par conséquent, nous traitons aujourd'hui avec cette institution supranationale qui est basée à Bruxelles.

Les pays européens se sont engagés fermement à libéraliser les échanges internes mais, en même temps, la Communauté européenne est résolue à protéger certaines industries et à faire respecter certaines politiques sociales dans des régions comme l'Espagne ou le Portugal, qui dépendent particulièrement de la pêche. Dans ces régions-là, ils sont sans pitié.

[*Text*]

Do these taint our entire trading relationship? They tend to pile up, and they do, I think to some extent, block some of the progress that we should be making in the EC, because we are not just dealing with fisheries; we are dealing with longstanding trade disputes on the import of beef from the European Community, on which we imposed a countervailing duty sometime ago.

We're also dealing with the Common Market agricultural policy. We're dealing with a list of issues of which fisheries is just another one, and they take an awful long time. These go on and on forever.

In Europe the EC is digging in its heels on some of these matters. This means that it does tend to taint the entire relationship, so I think the fisheries dispute is one of a number of things that really do require some new approach to dealing with disputes with the EC because they hurt the entire relationship. They are damaging to the entire relationship, and they probably do affect our economic and trade prospects in the EC.

That's my comment on that matter. I don't know whether I answered that entirely.

• 1730

Mr. Neufeld: Mr. Chairman, if I may make a comment on the reference to the Maastricht Treaty and the convergent criteria, it is an enormously important development even if the Community does not get common currency by the turn of the century. What the Community has agreed to is that it will be advantageous for them to follow certain broad policy objectives, low fiscal deficits and control of public debt, low inflation, stable exchange rates.

My personal view is that any part of the world that can achieve those objectives will have an enormous competitive advantage. A lot of damage has been done in dozens of countries since the Second World War, where they have not been able to achieve those policy objectives. You can see it to any degree you want, the extreme being Latin America, where you had high inflation, loss of control over fiscal positions, loss of competitiveness, social unrest, and all the rest of it.

Your question: If Canada were to impose similar criteria, would it help us in our competitive position with Europe? I would say it clearly will help us, no question, but I would go a step farther. In light of the fact that the Europeans are determined to have that outcome, we had better have that outcome or we'll be hurt badly. It's like the case of the discussions on NAFTA. The Mexicans in my judgment know very well that one of the enormous benefits they will receive

[*Translation*]

Est-ce que cela a une incidence sur l'ensemble de nos relations commerciales? Tout cela a tendance à s'accumuler et, dans une certaine mesure, cela ralentit les progrès que nous pourrions faire dans nos rapports avec la Communauté européenne car, en réalité, il ne s'agit pas uniquement des pêches. En effet, il y a aussi de vieux conflits commerciaux sur l'importation de boeuf en provenance de la Communauté européenne, un produit sur lequel nous avons imposé un droit compensatoire il y a quelques années.

Il y a également la politique agricole du Marché commun, autrement dit, toute une liste de problèmes qui sont très longs à résoudre, et les pêches ne sont qu'un problème parmi plusieurs autres. Le processus est interminable.

La Communauté européenne est résolue à ne pas céder de terrain sur certains fronts, et cela a tendance à empoisonner l'ensemble de nos relations. À mon avis, dans le cas des pêches comme dans d'autres cas, nous allons devoir trouver de nouveaux moyens pour régler nos différends avec la Communauté européenne, car cela a une incidence sur l'ensemble de nos relations. Nos relations en souffrent sur tous les plans, et nos perspectives économiques et commerciales en souffrent probablement également.

Voilà pour cette question. Je ne sais pas si j'ai répondu entièrement à votre question.

M. Neufeld: Monsieur le président, si vous me permettez une observation au sujet du traité de Maastricht et du critère de convergence, c'est un progrès d'une importance considérable même si la Communauté ne réussit pas à avoir une monnaie commune d'ici la fin du siècle. En effet, la Communauté a conclu qu'elle avait intérêt à rechercher certains objectifs politiques d'ordre général, baisse des déficits budgétaires et contrôle de la dette publique, baisse de l'inflation et taux de change stables.

Personnellement, je suis convaincu que n'importe quelle région du monde possédera un avantage énorme si elle réussit à atteindre ces objectifs. Depuis la deuxième Guerre mondiale, des dizaines de pays se sont uni considérablement en ne réussissant pas à atteindre ces objectifs. Les exemples sont multiples à des degrés divers, le cas le plus grave étant celui de l'Amérique latine, où l'on a assisté à une très forte hausse des taux d'inflation, à une perte de contrôle sur les positions budgétaires, à une perte de compétitivité, à des troubles sociaux, etc.

Vous m'avez demandé si nous améliorerions notre position face à l'Europe en nous imposant à nous-mêmes de tels critères? Il est certain que cela nous serait utile, cela ne fait pas le moindre doute, mais j'irais même plus loin; puisque les Européens sont déterminés à atteindre cet objectif, nous ferions mieux d'en faire autant parce que, sinon, nous allons souffrir cruellement. C'est comme les discussions sur la Zone nord-atlantique de libre-échange. À

[*Texte*]

from the agreement is the convergence of policy. Over the years Mexico has had great difficulty controlling inflation, controlling costs, stability in exchange rates—great difficulty. Through that arrangement, they will inevitably see a convergence of policy and that will be a huge benefit to Mexico.

Mr. LeBlanc, I think the question you have raised about the importance of the macro-policy environment is as important as any question that I can think of in terms of ensuring Canada's competitiveness in international trade.

He asked whether there were obstacles in addition to the recycling issue. Perhaps Mr. McClay would like to take it.

Mr. McClay: The issue of new demands for recycling, changing the location of new investments, is a good one. Certainly, even without regulation, new demands for increased recycling will change the location of future investment to areas where there is a supply of waste paper. That is not in Canada. It is unlikely that there will be any new newsprint mills built in this country in the foreseeable future. In fact, there is unlikely to be any new newsprint mills built in the world for the foreseeable future, for other reasons. The market is oversupplied now and it will remain oversupplied for the foreseeable future.

However, the degree of impact on location will depend on what kinds of regulations there are or if there are regulations at all. In California, they have a regulation for recycled content newsprint. It says that for newspaper publishers, half of their consumption of newsprint, half of that paper must be 50% minimum recycled content.

MacMillan Bloedel is already investigating the possibility of building a mill in southern California, close to the supplies of waste paper. Because of where the mills are located today, it doesn't make economic sense to put that much waste paper in their newsprint.

Indeed, regulation such as California's, which is the most radical out there today, will certainly push new investment, and perhaps existing capacity, south. That will be limited to some degree. That would be limited to some degree, as there is not enough waste paper out there in North America, not just in Canada, to support high levels of recycled content newsprint.

• 1735

The U.S., at the federal level, is discussing right now a federal law to mandate a minimum of 40% recycled content newsprint. That would require, in my estimate, a recovery rate, continent-wide, of old newspapers of 95%. That is just not doable. I don't know in what world that can be done, but it is not in this one.

But that kind of regulation will certainly push investment south and will put Canadian mills, especially those far from urban centres, at a significant disadvantage in the U.S. market and elsewhere—Germany, the U.K.

[*Traduction*]

mon avis, les Mexicains savent pertinemment qu'un des gros avantages de l'accord se trouvera dans la convergence des politiques. Par le passé, le Mexique a eu beaucoup de mal à contrôler l'inflation, à contrôler les coûts, à stabiliser les taux de change, de très grosses difficultés. Grâce à cet accord, ils assisteront véritablement à une convergence de la politique dont le Mexique tirera des avantages considérables.

Monsieur LeBlanc, vous avez posé une question au sujet de l'importance d'un environnement macropolitique pour la position du Canada sur la scène commerciale internationale.

Vous nous avez demandé, je crois, si en plus du problème du recyclage, il y avait d'autres obstacles. Peut-être que M. McClay pourrait vous répondre.

M. McClay: Le recyclage est un bon exemple car la demande et la nature des investissements sont en train de changer. Même en l'absence de toute réglementation, l'augmentation de la demande va modifier les endroits où se fait les investissements et privilégier les régions qui ont beaucoup de papier à recycler. Le Canada n'en fait pas partie. Il est peu probable que de nouvelles usines de papier journal soient construites dans ce pays dans un avenir proche. En fait, il est peu probable que de nouvelles usines de papier journal soient construites dans le monde, et ce, pour d'autres raisons. À l'heure actuelle, le marché est saturé, et cette situation ne devrait pas changer dans l'immédiat.

Toutefois, les endroits où se feront les investissements vont dépendre de la réglementation qui sera mise en place, si toutefois il y en a. Par exemple, en Californie, il y a un règlement qui exige une certaine proportion de papier recyclé dans le papier journal. Et les éditeurs de journaux sont tenus d'utiliser du papier constitué d'au moins 50 p. 100 de papier recyclé.

MacMillan Bloedel étudie déjà la possibilité de construire une usine dans le sud de la Californie, à proximité des fournisseurs de vieux journaux. Étant donné la façon dont les usines sont situées actuellement, il n'est pas rentable d'utiliser une telle proportion de papier journal recyclé.

Le règlement de Californie est le plus sévère qui ait été adopté jusqu'à présent et il favorisera certainement de nouveaux investissements, et peut-être même l'expansion des investissements actuels, dans le Sud. Dans ce second cas, cela devrait être assez limité. Les possibilités sont d'ailleurs limitées car il n'y a tout simplement pas suffisamment de vieux journaux en Amérique du Nord, et pas seulement au Canada, pour respecter des pourcentages élevés de papier recyclé.

L'administration fédérale américaine envisage actuellement d'adopter une loi exigeant que 40 p. 100 au moins du papier journal soit constitué de papier recyclé. à mon avis, pour y parvenir, il faudrait récupérer sur l'ensemble du continent 95 p. 100 des vieux journaux. C'est tout simplement impossible. Je ne sais pas dans quel monde cela serait possible, mais certainement pas dans le nôtre.

Cela dit, ce genre de règlementation va certainement encourager les investissements dans le Sud et désavantager les usines canadiennes, en particulier celles qui sont éloignées des centres urbains, par rapport au marché américain et aux autres marchés, l'Allemagne, le Royaume-Uni.

[*Text*]

The Chairman: You don't really have to worry until we require you to recycle 120%. That is a joke. The day will come, probably.

I think I am going to recognize the time, thank our witnesses and staff—all the translators and everybody—for staying overtime tonight. This is, as always, an interesting subject. We would go on for another hour if we had it, but we don't.

The committee stands adjourned.

[*Translation*]

Le président: En fait, tant qu'on n'exigera pas 120 p. 100 de papier recyclé, ce ne sera pas trop grave. C'était une plaisanterie. Ce jour-là viendra probablement.

Étant donné l'heure qu'il est, je vais remercier nos témoins et notre personnel—les interprètes et tous les autres—qui sont restés particulièrement tard ce soir. C'est un sujet qui est toujours intéressant et si nous le pouvions, nous resterions une heure de plus.

La séance est levée.

MAIL POSTE

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 4

Le jeudi 19 mars 1992

Président: L'hon. John W. Bosley, député

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la compétitivité des produits canadiens sur les marchés de la nouvelle Europe

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Royal Bank of Canada:

Ed Neufeld, Executive Vice-President, Economic and Corporate Affairs.

From the Canadian Pulp and Paper Association:

Brian McClay, Vice-President, Trade Affairs and Markets.

From the Financial Post:

Gordon Pitts, Senior Editor.

TÉMOINS

De la Banque royale du Canada:

Ed Neufeld, vice-président exécutif, Affaires économiques et corporatives.

De l'Association canadienne de la pulpe et du papier:

Brian McClay, vice-président, Affaires commerciales et marchés.

Du Financial Post:

Gordon Pitts, rédacteur principal.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 6

Thursday, March 19, 1992

Chairman: Hon. John W. Bosley, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 6

Le jeudi 19 mars 1992

Président: L'hon. John W. Bosley, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la compétitivité ainsi que des relations du Canada avec la nouvelle Europe

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

24698

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairman: Hon. John W. Bosley, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: L'hon. John W. Bosley, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MARCH 19, 1992
(7)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:37 o'clock a.m. this day, in Room 536, Wellington Bldg., the Chairman, John Bosley, presiding.

Members of the Sub-Committee present: John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Walter Van De Walle.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and and Foreign Trade: Bob Miller, Consultant.

Witnesses: From the Department of External Affairs: David Wright, Assistant Deputy Minister, Europe; Randolph Gherson, Ambassador for Fisheries Conservation; Mike Gifford, Senior Coordinator and Negotiator, Agriculture.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Sub-Committee resumed consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated Tuesday, March 17, 1992, Issue No. 5*).

David Wright made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 10:55 o'clock a.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 19 MARS 1992
(7)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 37, dans la salle 536 de l'immeuble Wellington, sous la présidence de John Bosley (*président*).

Membres du Sous-comité présents: John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Walter Van De Walle.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Bob Miller, consultant.

Témoins: Du ministère des Affaires extérieures: David Wright, sous-ministre adjoint, Europe; Randolph Gherson ambassadeur pour la conservation des pêches; Mike Gifford, coordinateur principal et négociateur, Agriculture.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité examine la compétitivité du Canada et ses relations avec la nouvelle Europe (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 mars 1992, fascicule nº 5*).

David Wright fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 10 h 55, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, March 19, 1992

• 0937

The Chairman: I call to order this meeting of the trade subcommittee. We are considering Canada's competitiveness in relations with the new Europe.

Today we have from the Department of External Affairs, David Wright, Assistant Deputy Minister, Europe, who is accompanied by Ambassador Randolph Gherson, the Ambassador for Fisheries Conservation; and Mr. Mike Gifford, Senior Co-ordinator and Negotiator for Agriculture in the MTN round.

Mr. Wright, as you know, we are interested in Europe 1992 and how that is going to affect Canada. Please proceed.

Mr. David Wright (Assistant Deputy Minister, Europe, Department of External Affairs and International Trade): Mr. Chairman, the last two times I met with this committee or the subcommittees, we were talking about the remarkable changes in eastern Europe, the collapse of the Soviet Union, and the situation in Yugoslavia. Today I want to give a few opening remarks on the situation in western Europe, and in the EC in particular, because the changes there are equally important. They are not as dramatic, but have an enormous impact on Canada.

One factor that is worth highlighting at the outset is the increasingly dominant role that Germany is playing since unification, a dominant role in terms of economic management in the European Community. The Bundesbank, for example, is essentially establishing monetary policy for virtually all of western Europe.

The EC and its commission are becoming a much more powerful entity. It has been growing in power over the last 20 years, and as you know, it is pursuing the single market initiative which will come to completion at the end of this calendar year. It is also taking steps toward economic and monetary union and the creation eventually of a single European currency.

The EC has joined with the European Free Trade Association, which is seven countries that already have a free trade agreement among them, to create a single market of 19 nations in the heart of Europe—19 very wealthy nations, I would add. The EC is also preparing to add three new members in a first tranche of expansion, and I would say the most likely candidates for membership in an enlarged EC are Sweden, Austria, and Finland.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 19 mars 1992

Le président: La séance est ouverte. Nous étudions la compétitivité du Canada face à l'Europe nouvelle.

Nous accueillons aujourd'hui M. David Wright, qui est sous-ministre adjoint, Europe, au ministère des Affaires extérieures. Il est accompagné de M. Randolph Gherson, ambassadeur pour la conservation des pêches, et de M. Mike Gifford, coordinateur principal et négociateur sur la question agricole pour les NCM.

Monsieur Wright, comme vous le savez, nous aimerions que vous nous entreteniez des conséquences de l'Europe de 92 pour le Canada. La parole est à vous.

M. David Wright (sous-ministre adjoint, Europe, ministère des Affaires extérieures et du Commerce international): Monsieur le président, lors de mes deux dernières comparutions devant le comité ou les sous-comités, nous avons discuté des changements remarquables qui se produisaient en Europe de l'Est, de l'effondrement de l'Union soviétique et de la situation en Yougoslavie. Aujourd'hui, je voudrais vous dire quelques mots au sujet des changements aussi importants qui se produisent en Europe de l'Ouest et, en particulier, dans la Communauté européenne. Ces changements ne sont pas aussi spectaculaires que ceux que nous avons vus en Europe de l'Est, mais ils auront des conséquences énormes pour le Canada.

Il convient de prime abord de souligner le rôle prépondérant joué par l'Allemagne depuis sa réunification en ce qui touche la gestion économique de la Communauté européenne. C'est la Bundesbank, par exemple, qui établit essentiellement la politique monétaire de presque toute l'Europe de l'Ouest.

La CE et sa commission sont devenues de plus en plus puissantes au cours des 20 dernières années. Et, comme vous le savez, le marché unique deviendra une réalité à la fin de l'année civile. La CE se dirige également vers une union économique et monétaire ainsi que vers l'adoption éventuelle d'une devise européenne unique.

La CE s'est jointe à l'Association européenne de libre-échange, qui regroupe sept pays, pour créer un marché unique de 19 pays situés au coeur de l'Europe, 19 pays très riches, ajouterais-je. La CE compte également accueillir trois nouveaux membres au cours de sa première phase d'expansion, et je crois que les candidats les plus plausibles sont la Suède, l'Autriche et la Finlande.

[*Texte*]

• 0940

The power of Brussels is the result of decades of a gradual centralization with the Community and a ceding of responsibility and authority from member states to the European Community per se. As the Community's field of jurisdiction has expanded relative to the member states, power has shifted, and Canada has had to take account of this new reality.

It is important when we look at the economic relationship between Canada and the EC to remember that for the most part this is a very beneficial relationship. Total trade is about $25 billion. The great majority of our trade takes place without dispute or incident, and the EC and its economic health is vitally important for Canada's economic health.

The EC itself is the largest market in the world. In 1990, for the first time, its gross domestic product exceeded that of the United States, and the Community now accounts for about 20% of world trade. It is the world's largest importer of goods and the largest exporter of services, and its total population now is in excess of 340 million people. That is after the unification of Germany. Internal trade liberalization and the establishment of a single currency in the EC is going to foster even greater growth in the years ahead. As you know, the EC has gone through the kind of stagnation we have seen throughout the western world, but the act of greater integration among the 12 is going to have a stimulative effect on the economies of the members of the EC.

Some Canadian companies are responding extremely well to the challenge of the new Europe. I will give you two examples: McCain and Bombardier. Both these companies had in mind dealing with a unified Europe from within.

Bombardier launched its European strategy in 1986 when it purchased a Belgian rail company. In 1989 and 1990 it bought similar firms in France and the U.K., and it also in 1989 bought Short Brothers Aerospace Company in northern Ireland. Today Bombardier is the fourth largest firm in the European mass transit market.

McCain opened its first plant in the U.K. in 1969 and on the continent in 1974. It followed a strategy of acquisition as well to expand in Europe throughout the 1980s. Today, Europe accounts for 45% of McCain's total sales, and Europe is still, even at this high percentage, almost half their sales, its fastest growing market. It has 16 plants in 5 European countries, and it occupies, for example, 90% of the frozen french fry market in France.

We need more companies like these two if we are to succeed and compete within the European Community.

[*Traduction*]

La puissance de Bruxelles est le résultat de décennies de centralisation progressive au sein de la Communauté européenne et d'un transfert de responsabilités et de pouvoirs des États membres à la Communauté européenne. À mesure que la Communauté a accru ses champs de compétence par rapport à ceux des États membres, le centre d'influence a changé en Europe, et le Canada a dû en tenir compte.

Le Canada et la CE entretiennent des relations économiques en grande partie très bénéfiques. Le commerce total s'élève à 25 milliards de dollars. La majeure partie de nos échanges commerciaux ne donnent lieu à aucun différend. La richesse économique de la CE revêt une importance capitale pour le Canada.

La CE constitue le premier marché au monde. En 1990, pour la première fois, son produit intérieur brut a dépassé celui des États-Unis, et environ 20 p. 100 du commerce mondial se fait maintenant avec les pays de la Communauté. La CE constitue le plus important importateur de biens et le plus grand exportateur de services avec une population totale s'élevant à 340 millions de personnes. Ces chiffres tiennent compte de la réunification de l'Allemagne. La libéralisation des échanges internes ainsi que la création d'une monnaie unique au sein de la CE stimulera encore davantage la croissance au cours des années à venir. Comme vous le savez, la CE a connu le même ralentissement économique que le reste du monde occidental, mais l'intégration plus poussée des 12 pays membres stimulera leurs économies.

Certaines sociétés canadiennes se sont adaptées de façon très compétente à la nouvelle situation en Europe. Permettez-moi de vous donner deux exemples: McCain et Bombardier. Ces deux sociétés ont décidé de s'attaquer de l'intérieur au marché européen.

Bombardier a lancé sa stratégie européenne en 1986 en se portant acquéreur d'une société ferroviaire belge. En 1989 et en 1990, elle a acheté des entreprises semblables en France et au Royaume-Uni et, en 1989, elle a aussi acheté une société aérienne d'Irlande du Nord, la Short Brothers Aerospace Company. Aujourd'hui, Bombardier vient en quatrième place parmi les entreprises présentes sur le marché européen du transport en commun.

La société McCain a ouvert sa première usine au Royaume-Uni en 1969. Son implantation sur le continent remonte à 1974. Au cours des années 80, la société a elle aussi acquis certaines entreprises sur le marché européen. Aujourd'hui, McCain effectue 45 p. 100 de ses ventes totales en Europe, qui demeure celui de ses marchés qui croît le plus rapidement malgré le fait qu'il représente déjà près de la moitié de ses ventes. McCain possède 16 usines dans cinq pays européens, et 90 p. 100 du marché français des frites surgelées lui appartient maintenant.

Les sociétés canadiennes de ce genre doivent être plus nombreuses si nous voulons être compétitifs à l'intérieur de la Communauté européenne.

[*Text*]

Our total exports to the EC exceed $11 billion. The EC is an important trading partner for all parts of Canada, particularly Ontario, Quebec, and B.C., which are the major exporters to the EC but also for the Atlantic provinces, which depend very heavily on their trade with the Community.

The nature of our trade is quite diverse. Our exports have been predominantly resource-based, but increasingly we have got into processed goods and end products in recent years. The forest industry and metals and minerals account for about 50% of our exports, and machinery, transport, electricity, electrical equipment constitute the other 20%.

Given the overall volume of trade we have with the Community, $25 billion, some irritants, difficulties, do arise, just as they do in our relationship with the United States, with Japan, and with other parts of the world. We have had to deal, for example, with the Community's ban on sealskin products, with lost grain exports as a result of the Common Agricultural Policy. On the other side, the EC has complained about provincial liquor board practices and the use of Canadian wine-makers of certain appellations of EC origin, for example. A number of these issues have been long-standing, and we're hoping some of them will be settled in the context of the closing stages of the Uruguay Round.

• 0945

You are aware that one key issue in our relationship with the EC is overfishing in the North Atlantic. Every opportunity has been used to impress upon the Community the urgency of the situation. Ministers Crosbie and McDougall recently told representatives of the EC in the strongest possible terms that unless the EC shares in the responsibility of helping to rebuild the fish stocks, there won't be any fish for anyone. Ministerial meetings with the Community are to be held in the coming weeks and months, and Ambassador Gherson has just returned from a visit to EC capitals and will be very pleased to go into more detail on this issue if you wish.

The EC is a very important source of investment for Canada. EC investments in Canada are now well over $100 billion, and the EC now accounts for about one-quarter of foreign direct investment in Canada, up from about one-sixth in the 1970s. Community investment in Canada has been concentrated in areas such as financial services and manufacturing.

To help us manage the Canada-EC relationship, we have two important agreements at our disposal. One, which dates from 1976, is a framework for economic co-operation with the European Community. This agreement provides for an

[*Translation*]

Nos exportations totales vers la CE dépassent 11 milliards de dollars. La CE constitue un partenaire commercial important pour toutes les régions du Canada, en particulier, l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique, principales provinces exportatrices vers ce marché, mais aussi pour les provinces de l'Atlantique qui comptent beaucoup sur leur commerce avec la Communauté.

Nos échanges commerciaux sont très diversifiés. Dans le passé, nous avons surtout exporté vers la CE des produits de base, mais nous avons ces dernières années augmenté sans cesse nos exportations de biens finis. Les produits de l'industrie forestière, les métaux et les minéraux représentent environ 50 p. 100 de nos exportations, tandis que les machines, les moyens de transport, l'électricité et le matériel électrique en représentent 20 p. 100.

Compte tenu de l'importance de nos échanges commerciaux avec la Communauté, lesquels s'élèvent à 25 milliards de dollars, il n'est pas surprenant que certains différends surgissent à l'occasion, comme cela se produit avec d'autres partenaires commerciaux comme les États-Unis et le Japon. Nous avons dû, par exemple, faire face à l'embargo imposé par la Communauté sur les produits faits en peau de phoque ainsi qu'à la diminution de nos exportations de céréales à la suite de l'adoption de la Politique agricole commune. La CE, pour sa part, s'est plainte des pratiques adoptées par les régies des alcools provinciales et du fait que des viticulteurs canadiens utilisent des appellations d'origine qui lui sont propres. Certains de ces différends de longue date n'ont pas encore été réglés, mais nous espérons qu'ils le seront avant la fin de l'Uruguay Round.

Comme vous le savez, la question de la surpêche dans l'Atlantique Nord assombrit à l'heure actuelle nos relations avec la CE. À chaque occasion qui nous est donnée, nous attirons l'attention de la Communauté sur l'urgence de la situation. Les ministres Crosbie et McDougall ont récemment fait très clairement comprendre aux représentants de la CE que la Communauté devait participer aux efforts de reconstitution des stocks de poissons, car il n'y aurait plus autrement de poissons à s'arracher. Des réunions ministérielles à ce sujet doivent avoir lieu avec des représentants de la Communauté au cours des semaines et des mois à venir, et M. Gherson revient tout juste d'une visite dans les capitales de la CE, dont il sera heureux de vous parler, si vous le souhaitez.

La CE constitue une source importante d'investissements pour le Canada. Ces investissements ont depuis longtemps franchi le cap des 100 milliards de dollars. En fait, le quart, comparativement au sixième dans les années 70, des investissements directs étrangers au Canada proviennent de la CE.

Nous disposons de deux accords importants pour nous aider à gérer nos relations avec la CE. Le premier, qui remonte à 1976 constitue un cadre pour notre coopération économique avec la Communauté européenne. L'accord

[*Texte*]

annual meeting between Canadian ministers and the EC commissioner responsible for external affairs and international trade. These meetings ensure that at least once a year our overall relationship with the Community is reviewed at the political level.

In 1990 Canada and the European Community signed a transatlantic declaration on Canada-EC relations. This was signed by the Prime Minister and the Prime Minister of Italy, who was then serving as the president of the European Council. That declaration calls for regular meetings at the prime ministerial level with the president of the commission and the representative of the presidency of the twelve. In addition to economic co-operation, it envisions political discussions, scientific and cultural co-operation, and joint action in areas like terrorism, money laundering, drug trafficking, environment, arms control and so on. It's a much broader and more political type of agreement. So we have a number of institutions to deal with our political, economic and trade relations with the Community.

In conclusion, I would stress that in recent years we've seen an intensification of the relationship with the Community. We've seen greater power accumulated in Brussels, and the European Community as a unit, as an entity, is operating more actively on the international stage. As the Community becomes bigger, more prosperous and more integrated, it is going to become an even more important partner for Canada. This presents us with a lot of challenges and, indeed, some very important opportunities in our relations with Europe.

I would be very happy to answer questions now. As the chairman said, we have Ambassador Gherson here and also Mike Gifford, our chief negotiator on agricultural issues at the MTN.

The Chairman: The other day, when we had this same subject before us, we had Dr. Neufeld and a gentleman from *The Financial Post*, and McCain and Bombardier seemed to be the two cases everybody mentioned.

One of the questions Mr. MacLaren put to Dr. Neufeld, which I thought was interesting, was this: from his perspective as an economist and business adviser, did the framework agreement hold any real value any longer in terms of the likelihood of developing strong business relationships between Canada and the EC? In other words, did it hold out the promise of developing dispute resolution mechanisms and so forth, or was it *passé* and irrelevant, in a sense? Dr. Neufeld's reaction, in effect, was: last year's news, not really a big support tool any more. That's quite a different view from the one you seem to hold on the particular agreement.

• 0950

Mr. Wright: I would say that, just looking at the two agreements, one dating from 1976 when Canada was formalizing and intensifying its relationship with the EC for the first time, the EC didn't have the authority at that time that it has now, the sovereign states not having ceded to Brussels all the powers it now has. Therefore, the agreement was one that focused largely on trade.

[*Traduction*]

prévoit une réunion annuelle entre les ministres canadiens et le commissaire de la CE chargé des affaires extérieures et du commerce international. Au moins une fois par année, on se penche donc sur nos relations avec la Communauté au niveau politique.

En 1990, le Canada et la Communauté européenne ont signé une déclaration transatlantique sur les relations Canada-CE. Cette déclaration a été signée par le premier ministre du Canada et le premier ministre de l'Italie, qui était alors président du Conseil européen. La déclaration prévoit la tenue de réunions périodiques au niveau des premiers ministres avec le président de la commission et le représentant de la présidence de la CE. La déclaration porte non seulement sur la coopération économique, mais sur la coopération politique, scientique et culturelle, et elle prévoit l'adoption de mesures communes pour s'attaquer aux problèmes comme le terrorisme, le blanchiment de l'argent, le trafic des drogues, la pollution de l'environnement et le contrôle des armes. Il s'agit d'un accord plus politique et d'une portée beaucoup plus vaste. Il existe donc un certain nombre d'accords qui régissent nos relations politiques, économiques et commerciales avec la Communauté.

En conclusion, j'aimerais souligner le fait que nos relations avec la Communauté se sont intensifiées au cours des dernières années. On assiste à une concentration croissante des pouvoirs à Bruxelles, et la Communauté européenne est devenue une entité beaucoup plus active sur la scène internationale. À mesure que la Communauté s'aggrandit, devient plus propère et plus intégrée, elle deviendra un partenaire encore plus important du Canada. Cette situation présente des défis intéressants pour nous.

Je serais maintenant heureux de répondre à vos questions. Comme le président l'a dit, je suis accompagné de M. Gherson ainsi que de Mike Gifford, notre négociateur en chef sur les questions agricoles pour les NCM.

Le président: Deux témoins que nous avons entendus l'autre jour sur le même sujet, M. Neufeld et un journaliste du *Financial Post*, nous ont aussi cité le cas de McCain et de Bombardier.

M. MacLaren a posé une question intéressante à M. Neufeld. Il lui a demandé si de l'avis d'un économiste et d'un conseiller dans le domaine des affaires, l'accord-cadre était susceptible de renforcer les relations commerciales entre le Canada et la CE. Autrement dit, il voulait savoir si cet accord-cadre avait toujours son utilité et s'il permettrait d'instituer des mécanismes de réglement des différends. M. Neufeld a semblé croire que l'accord n'avait plus grande utilité. Vous semblez penser le contraire.

M. Wright: L'un de ces accords remonte à 1976, c'est-à-dire à une époque où le Canada, pour la première fois, officialisait et intensifiait ses relations avec la CE. Celle-ci n'avait pas l'importance qu'elle a aujourd'hui, car les États souverains n'avaient pas cédé autant de pouvoir à Bruxelles. Par conséquent, l'accord portait surtout sur le commerce.

[*Text*]

It was also a smaller European Community at that time and less cohesive. That framework is really nothing more than just that. It offers no guarantees on dispute settlement and no assurances that businesses will be aggressive in pursuing opportunities, but it was a way for governments to try to create an atmosphere in which trade and investment could take place.

By 1990 things had changed considerably and the government wanted to move to a new level of formal linkage with the European Community. We were seeing remarkable changes in eastern Europe and seeing the European Community become more powerful, with more powers having been ceded from the member states to Brussels, and the Community was dealing more in such areas as foreign policy and social issues. Therefore, the broader, more political agreement was signed at the prime ministerial level in 1990 to reflect that scenario.

At the same time as we did so, the United States signed a similar agreement with the European Community. Those two agreements are now serving as models for efforts by many countries to establish themselves with the EC more formally and effectively at the political level.

So I think we've been out ahead in 1976 and again in 1990. But none of these approaches guarantees that there won't be disputes or that companies will be successful in the endeavours they pursue in the economies of the EC or, indeed, that European companies pursuing activities in Canada will be successful in their endeavours.

The Chairman: Do you project that three countries will adhere to the market fairly soon?

Mr. Wright: That's correct. Many countries have applied for membership in the EC, and representatives of the Community have said they do not want to expand until the process of consolidation is complete, which is expected to occur by the end of this year.

Under the British presidency, which starts in July of this year, a first look will be taken at the question of enlargement of the community. The three countries I mentioned are those that have applied. In the case of Finland, it has not yet applied but will probably do so in the next few days. Sweden and Austria have already applied for membership.

These are the three countries that are already most compatible with the European Community as they are already part of the broader European economic area, which means they're members of EFTA, and are therefore already operating under a free trade agreement with the EC. They are obviously wealthy countries that can accommodate the requirements of the EC very easily as well as the budgetary obligations those requirements entail.

So I am giving you a sense of the direction in which I think enlargement will initially go, which is probably to those three countries. Beyond that stage, it's very difficult to say. One of the most interesting developments to look at is the case of the countries of eastern Europe, most notably Hungary, Czechoslovakia and Poland. Those are the next three big countries with an interest and clearly want to join the European Community, but they are not yet in a position

[*Translation*]

À l'époque, la Communauté européenne était plus petite et moins unie. Cet accord n'a donc qu'une portée commerciale. Il ne propose aucun mécanisme de règlement des différends et n'accorde aucune condition de faveur aux entreprises. Par cet accord, les gouvernements cherchaient simplement à créer un climat propice au commerce et aux investissements.

En 1990, constatant la grande évolution de la situation, le gouvernement a voulu établir des liens plus officiels avec la Communauté européenne. Des changements remarquables se produisaient en Europe de l'Est, et la Communauté européenne devenait de plus en plus puissante, les États membres ayant cédé beaucoup de pouvoirs à Bruxelles dans des domaines comme la politique étrangère et les questions sociales. L'accord plus politique et de portée plus vaste signé par notre premier ministre et celui de l'Italie en 1990 reflétait cette nouvelle situation.

À la même époque que nous, les États-Unis ont aussi signé un accord semblable avec la Communauté européenne. Beaucoup de pays qui cherchent, au niveau politique, à resserrer et à officialiser leurs relations avec la CE s'inspirent de ces accords.

Nous avons donc fait preuve d'initiative en 1976 et encore une fois en 1990. Ces accords ne nous protègent cependant pas des différends commerciaux et ne donnent pas aux entreprises canadiennes qui cherchent à se tailler une place sur le marché européen la certitude qu'elles parviendront à le faire. L'inverse est également vrai pour ce qui est des sociétés européennes.

Le président: Prévoyez-vous que trois pays se joindront à la Communauté d'ici peu?

M. Wright: En effet. Beaucoup de pays ont demandé à devenir membres de la CE, mais les représentants de la Communauté veulent attendre la fin du processus de consolidation qui doit intervenir d'ici la fin de cette année.

Sous la présidence du Royaume-Uni, à partir de juillet, on étudiera une première fois la question de l'élargissement de la Communauté. Les trois pays que j'ai cités sont ceux qui ont demandé à devenir membres. La Finlande n'a pas encore soumis de demande, mais elle le fera sans doute au cours des jours qui suivent. La Suède et l'Autriche ont déjà demandé à devenir membres.

Ces trois pays sont ceux qui se rapprochent le plus de la Communauté européenne puisqu'ils appartiennent déjà à l'Association européenne de libre-échange. Il s'agit évidement de pays riches qui peuvent se permettre les frais qui découleront d'une adhésion à la CE.

Voilà donc les trois pays qui sont susceptibles de se joindre, dans un premier temps, à la CE. Il est difficile de prévoir ce qui se passera dans un deuxième temps. Il sera intéressant de voir ce qui se passera avec les pays d'Europe de l'Est, notamment avec la Hongrie, la Tchécoslovaquie et la Pologne. Ce sont les trois autres grands pays qui ont manifesté le désir d'appartenir à la Communauté européenne, mais pour l'instant, leurs économies ne peuvent

[*Texte*]

where they can be competitive in the EC and their economies can be easily integrated and would be compatible. Joining the EC is certainly a long-term goal for those countries.

I think the European Community hasn't yet addressed the timetable at the most senior levels, but if one were looking well down the road into the next century I would certainly not be surprised to see the Community enlarged beyond the twelve, plus the three I have indicated. I would see that countries such as Hungary and Czechoslovakia—and also Poland, although it is a more complicated case—would have an enormous interest in joining and would be doing their best to convince the leadership of the existing Community that they were appropriate members.

• 0955

So I would see that as the direction. Timing is very hard to say. It would take a long time for countries such as Hungary, and especially Poland, to be prepared to take on all the obligations of EC membership.

The Chairman: Do you know of any talk in the Community about preserving some form of EFTA, perhaps with new members? One of the things talked about was an outer ring, a free trade association, around the inner Community, with an expanded list of countries that might be included in a new free trade agreement with the European Community. That used to be talked about as a way to resolve the neutrality question and bring in Poland, Hungary, and Czechoslovakia, and maybe Ukraine.

Mr. Wright: That's certainly one way of going.

The Chairman: One of the questions of interest in that is should we be interested in becoming part of that ring?

Mr. Wright: Certainly one option for the Community is to have what Jacques Delors in the past has called the "concentric circle" approach, in which you have, let's say, a core that might even be smaller than the twelve, with total freedom of movement of peoples, for example, in immigration controls, visa controls—everything—and totally a single currency.

Let's say all members of the twelve are not ready at a certain point to have one currency. Some countries may not be willing to give up their national currencies. In that case you might see a smaller core than twelve. Then you have the existing twelve, with a certain set of advantages and obligations as members of the community. Already we have seven more countries in a free trade agreement with the Community, the EFTA members. That's the one referred to as the European Economic Area. So already you have a kind of concentric circle approach that is emerging.

Some of the members of EFTA want to graduate from being just part of the area to being part of the whole ball of wax. That means for them, for example for Sweden, Austria, and Finland, they would participate in EC decision-making, in the political decision-making of the Community, as a full partner. About the countries that are less prepared to be integrated fully, certainly an option is to look at free trade agreements—countries such as Czechoslovakia.

[*Traduction*]

rivaliser avec celles de la CE et leur intégration ne serait pas facile. Devenir membre de la CE est un objectif à long terme pour ces pays.

Les plus hauts dirigeants de la Communauté européenne ne se sont pas encore entendus sur un échéancier pour l'élargissement de la Communauté, mais je ne serais pas surpris qu'au cours du siècle prochain, la Communauté compte davantage de pays que les 12 membres actuels et les trois candidats que je vous ai nommés. Des pays comme la Hongrie et la Tchécoslovaquie—de même que la Pologne, même si son cas est plus complexe—ont tout intérêt à se joindre à la Communauté, et ils feront de leur mieux pour convaincre les dirigeants actuels de la CE du sérieux de leur candidature.

Voilà donc comment je vois les choses. L'échéancier est difficile à prévoir. Il s'écoulera beaucoup de temps avant que des pays comme la Hongrie, et en particulier la Pologne, soient prêts à faire face aux obligations qui découleront de leur adhésion à la CE.

Le président: Est-il question au sein de la Communauté de conserver une certaine forme d'AELE, à laquelle s'ajouteraient peut-être de nouveaux membres? On a envisagé la possibilité de créer un cercle extérieur à la Communauté européenne, qui se composerait des pays membres d'une association de libre-échange. On croyait par là résoudre le problème de la neutralité et faire participer au système la Pologne, la Hongrie, la Tchécoslovaquie et peut-être même l'Ukraine.

M. Wright: Ce serait une façon de procéder.

Le président: La question qui se pose, c'est de savoir si nous devrions chercher à faire partie de ce cercle?

M. Wright: La Communauté pourrait certainement retenir l'option d'un «cercle concentrique» proposée par Jacques Delors. Le noyau pourrait être plus petit que le noyau actuel de 12 pays, et il pourrait y avoir totale liberté de circulation des gens à l'intérieur de ces pays, avec l'élimination des contrôles à l'immigration et des visas, et une seule monnaie.

Certains membres actuels de la CE ne sont peut-être pas encore prêts à abandonner leur monnaie nationale. Le noyau de pays pourrait donc être inférieur à 12 pour ce qui est de l'union monétaire. Les 12 pays pourraient jouir d'un certain nombre d'avantages et accepter certaines obligations à titre de membres de la communauté. Il y a déjà sept autres pays, membres de l'AELE, qui ont conclu un accord de libre-échange avec la Communauté. C'est ce qu'on appelle l'Espace économique européen. Nous voyons donc que ces cercles concentriques existent déjà.

Certains membres de l'AELE voudraient devenir membres de la Communauté. C'est le cas de la Suède, de l'Autriche et de la Finlande, qui souhaiteraient participer aux prises de décisions et à l'élaboration des politiques de la CE en qualité de membres à part entière. Il est certainement possible d'envisager la signature d'accords de libre-échange avec des pays comme la Tchécoslovaquie, qui ne sont pas encore prêts à s'intégrer complètement à la CE.

[*Text*]

About a country outside Europe, certainly the Community is willing to look at agreements with countries outside Europe, but I don't think it's willing to look at membership per se. It is certainly theoretically conceivable that the Community could decide to have a free trade agreement with a country in Latin America or a country in Africa or a country in North America if it chose to do so. But certainly in the theology that exists in Brussels now there would not be a kind of membership in the EC, or associate membership in the EC, because they want it to be a European institution, and "European" defined in the geographic sense.

There is the interesting case, for example, of Turkey. Turkey has applied for membership and has had its membership application on the table for some time. There are a lot of political complications in that one, involving—

The Chairman: Greece.

Mr. Wright: —Greece and Cyprus, for example. But one of the aspects of that debate within Europe has been whether Turkey is part of Europe or not.

It would be similarly debated if you went far enough east. One would say, okay, Ukraine, yes, that's in Europe. But then they would say, Russia. . .Russia is certainly partly in Europe, but it goes all the way to the Pacific Ocean. There are some in the Community who would argue that Russia is European and Asian, and there are other definitions of Europe. There's the definition we use in the CSCE, which is Vancouver to Vladivostok. That's Europe in the broadest cultural sense. But I would say that for the EC, their definition of Europe has been a narrower one, and it has tended to be focused on the geographic continent as normally understood.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I will begin with a question to Mr. Wright, and I will come closer to one of my preoccupations, the fishery, and at that point would perhaps ask Ambassador Gherson to respond.

• 1000

The question I would like to ask Mr. Wright refers to his statement earlier that McCain and Bombardier are examples of Canadian companies that have succeeded, or appear to have succeeded, in penetrating the new Europe. From your description of how they have done so, it seems they have done so by acquiring or purchasing companies in Europe. Is this the route to follow for Canadian companies to get into Europe? If so, what are the consequences from the point of view of development in Canada? Will these translate into jobs in Canada or are they really a means for our companies to invest directly into Europe? Is this a strategy that is good for Canadians? Is it a way for Canada to benefit from European trade, or does it get our companies into Europe? Perhaps you could answer that question and then I could go on to another.

Mr. Wright: I gave the two examples of fairly large-scale companies who wanted to have major activity in Europe. They decided that to have major activity in Europe they had to do it from within. They had to do it by investment. I think

[*Translation*]

La Communauté est certainement prête à envisager la possibilité de conclure des accords avec des pays à l'extérieur de l'Europe, mais elle n'est pas prête, si je ne m'abuse, à leur offrir le statut de membre. Si elle le souhaite, il est théoriquement concevable pour la Communauté de conclure un accord de libre-échange avec un pays d'Amérique latine, d'Afrique ou d'Amérique du Nord. Les dirigeants de Bruxelles ne songent cependant pas à offrir à ces pays de devenir membres à part entière ou membres associés de la CE, parce qu'on veut limiter l'appartenance à la Communauté aux pays européens.

Le cas de la Turquie est intéressant à cet égard. La Turquie a demandé à être membre de la CE il y a un certain temps. Il y a certaines complications politiques, dont. . .

Le président: La Grèce.

M. Wright: . . .la Grèce et Chypre, par exemple. Par ailleurs, il existe une certaine polémique quant à l'appartenance de la Turquie à l'Europe.

La même question se poserait à l'égard d'un pays situé plus à l'est. L'Ukraine serait considérée comme un pays d'Europe, mais qu'en serait-il de la Russie. Une partie de la Russie se trouve en Europe, mais le pays s'étend jusqu'à l'Océan Pacifique. Certains soutiendraient que la Russie est à cheval entre l'Europe et l'Asie. D'autres définiraient l'Europe autrement. Au sein de la CSCE, l'Europe comprend tout ce qui est situé entre Vancouver et Vladivostok. C'est l'Europe au sens culturel le plus large. La CE a adopté pour l'Europe une définition plus étroite qui repose sur l'appartenance à un continent géographique bien précis.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Ma première question s'adresse à M. Wright. Lorsque j'aborderai une question qui me préoccupe particulièrement, la pêche, je poserai peut-être une question à M. Gherson.

M. Wright a cité en exemple les sociétés McCain et Bombardier, qui semblent avoir réussi à percer en Europe. D'après vous, elles l'ont fait en achetant des entreprises européennes. Les entreprises canadiennes qui veulent se tailler une place en Europe doivent-elles suivre leur exemple? Si oui, quelles conséquences cela aurait-il pour le développement économique du Canada? Créera-t-on ainsi des emplois au Canada, ou est-ce seulement une façon pour nos entreprises d'investir directement en Europe? Cette stratégie sera-t-elle bonne pour les Canadiens? Le Canada pourra-t-il ainsi accroître son commerce avec l'Europe, ou cela permettra-t-il simplement d'ouvrir la porte de l'Europe à nos entreprises? J'aimerais que vous commenciez par répondre à cette question.

M. Wright: Je vous ai donné l'exemple de deux sociétés assez grandes qui voulaient s'implanter en Europe. Elles ont jugé qu'il fallait le faire de l'intérieur. Elles ont voulu procéder par des investissements. Je crois que la très grande

[*Texte*]

probably the conclusion of the great majority of highly competitive international companies in the world—and that includes Japanese and American—is that the only way to be sure of continued access to the European Community on a very large scale and taking on a very large portion of the market, or the surest way to ensure continuity of that access, is by investment.

This doesn't mean that companies, particularly companies on a smaller scale who are not going to go set up major investments all over the world, cannot trade very effectively with Europe in the future. Of course they can. Indeed, our figures show that we have $11 billion of straight exports to the EC every year. I gave those two examples of companies that decided, strategically, that Europe was coming together, that it was a large, single, coherent market, very rich, with 340 million people, and that merited in their judgment investment.

How does this affect Canadian interests? Clearly, it creates stronger companies here at home, companies whose headquarters are here and whose operations are run from Canada, but it also creates employment in other parts of the world. That is what international investment does. There is a beneficial effect in the sense that the company establishes itself as an internationally competitive, strong component of the Canadian economy, projecting itself internationally. Its employment tends to grow here; its employment also tends to grow elsewhere, so there are benefits on both sides.

Mr. LeBlanc: I would now like to discuss one of the irritants, the major irritant in our relation, and that is the European overfishing, and the contention of certain interests in Europe about the possible re-establishment of the seal hunt and what effect that would have on our relationships with Europe. Perhaps Ambassador Gherson could address this. I will ask the question I asked another witness yesterday. Are concerns about the overfishing by Spain and Portugal and their defence by the European Community an irritant that is generalizing itself in the whole panoply of relations between Canada and Europe? How are you, as the ambassador, working with the government to manage that problem?

Mr. Randolph Gherson (Ambassador for Fisheries Conservation, Department of External Affairs and International Trade): I think those are three very pregnant questions, if I can put it that way. Let me first deal with the sealing issue.

• 1005

I think a distinction can be made between this and the situation in 1983, when public opinion and the European Parliament and the EEC and others, Greenpeace and so on, brought such pressure to bear that the seal hunt was banned for seal pups. The kinds of arguments that were advanced at that time in support of the ban were that these were rather cuddly, attractive creatures being brutally and savagely beaten to death in order to get their pelts and in order to sell those pelts very expensively. So there was a kind of immoral, almost obscene dimension to this.

I think the situation today is quite different. The situation today is that it's a question of environmental priorities. Do you want to see the extinction of the cod in order to save the seal, or do you want to try to bring back

[*Traduction*]

majorité des sociétés internationales hautement concurrentielles, et notamment les sociétés japonaises et américaines, ont conclu que la façon la plus sûre de se tailler une place de choix sur le marché européen, c'était d'y investir.

Il ne faudrait pas en déduire que les sociétés plus petites, qui n'ont pas l'intention de faire d'importants investissements dans toutes les régions du monde, ne peuvent pas vendre leurs produits en Europe. Elles peuvent le faire. Nous exportons pour 11 milliards de dollars de produits vers la CE chaque année. J'ai simplement donné ces deux exemples de sociétés qui ont estimé que le moment était venu d'investir des capitaux importants en Europe en raison de l'intérêt que présente un marché unique et très riche comptant 340 millions de consommateurs.

Quelles conséquences ce phénomène aura-t-il pour le Canada? De toute évidence, cela renforce la position des entreprises canadiennes qui sont gérées à partir du Canada, mais cela crée aussi des emplois dans d'autres pays du monde. C'est le résultat des investissements internationaux. Le fait qu'une entreprise canadienne devienne concurrentielle à l'échelle internationale profite à l'économie canadienne. Une société de ce genre emploiera plus de gens ici au pays, mais également à l'étranger. Cela présente donc des avantages de part et d'autre.

M. LeBlanc: La surpêche pratiquée par les Européens constitue l'une des causes de frictions les plus importantes entre le Canada et l'Europe. En outre, on craint en Europe la reprise de la chasse aux phoques au Canada. J'aimerais poser à M. Gherson la question que j'ai posée à d'autres témoins aujourd'hui. La surpêche pratiquée par l'Espagne et le Portugal, que défend la Communauté européenne, constitue-t-elle un exemple seulement du genre de frictions qui existent entre le Canada et l'Europe? À titre d'ambassadeur, comment collaborez-vous avec le gouvernement pour résoudre ce problème?

M. Randolph Gherson (ambassadeur pour la conservation des pêches, ministère des Affaires extérieures et du Commerce international): Il s'agit de trois questions qui en soulèvent beaucoup d'autres. Permettez-moi d'abord de répondre à celle qui porte sur la chasse aux phoques.

Je crois qu'il faut faire une distinction entre cela et la situation en 1983, où l'opinion publique, le Parlement européen, la CE et d'autres, Greenpeace, etc., ont exercé tellement de pressions que la chasse aux bébés phoques a été interdite. On a justifié l'interdiction à l'époque en disant que l'on battait à mort brutalement et sauvagement ces jolies petites créatures sans défense pour prendre leur peau et la vendre très cher. Tout cela paraissait tout à fait immoral, presque révoltant.

La situation d'aujourd'hui est, d'après moi, très différente. C'est une question de priorités environnementales. Veut-on voir disparaître la morue pour sauver les phoques, ou veut-on essayer de rétablir l'équilibre de l'écosystème de

[*Text*]

some kind of balance in the ecosystem of the northwest Atlantic? Therefore, I feel that the arguments that were put forward in 1983 in support of the seal ban, if they were advanced now, at worst would be seen as irresponsible and at best as irrelevant. At least that's my impression of the situation as it is now.

In the light of the scientific findings and the research that has taken place—I don't think we have, shall we say, categorical evidence. What we do have as evidence is that there has been over the years, and more particularly over the last year or 18 months, an increasing movement of seals southwards. As for why that has taken place, I think one is still researching this, but there are a number of reasons that are deduced. One could be environmental, and that is the fact that there are new cold currents and ice and so on that are making them move south. The second one is food. What has been so dramatic, as I understand it, is that in recent months schools of seals have attacked the nets of fishermen, where cod happen to be in the net. So obviously they're not finding the food in the water; they're attacking the nets to get the food.

Seals apparently tend to feed, among other things, on capelin, and capelin happens to be a very important part of the food chain for cod. There could be a causal relationship. One doesn't yet know whether the disappearance of the cod is due to the disappearance of the capelin and the disappearance of the capelin is because the seal is eating it. We're not quite so sure. What we do know is that we've had some experiments with opening up the stomachs of seals and what that reveals is not the identity of the prey so much as the stomach of the prey. So you don't know what it is about.

I am saying that there is an environmental problem there today. Because of the ban of the seal hunt, you have the seal population increasing from 1.5 million in 1983 to between 3.5 million and 4 million now. What you have now is a kind of baby boom from 1983, where the seals have now reached their most productive and fertile age. They're reproducing at the rate of 500,000 seals a year. That is bringing about its own disturbance, as it were, to the ecosystem and the balance of marine life as far as the seals are concerned.

Mr. LeBlanc: That's the scientific evidence, but I'm interested in knowing whether or not that message has penetrated public opinion in Europe. Is that settled? If Canada were to re-establish a seal hunt, would we face reprisals from Europe? The ad last week in the national newspapers disturbed many people in Atlantic Canada as a sort of revival of this sentiment. Secondly, it is very much linked to the whole issue of foreign overfishing by Spain and Portugal in the waters adjacent to our economic zone.

[*Translation*]

l'Atlantique du Nord-Ouest? Je crois donc que les arguments avancés en 1983 pour faire interdire la chasse aux phoques seraient maintenant considérés comme au pire irresponsables ou mieux sans rapport avec le problème. C'est en tout cas ainsi que je vois la situation actuellement.

À la lumière des conclusions scientifiques et des résultats des recherches effectuées—je ne crois pas que nous ayons, disons, de données catégoriques. Nous savons qu'au fil des années, et plus particulièrement au cours des 12 ou 18 derniers mois, les phoques se sont nettement déplacés vers le sud. Quant à la raison de ce phénomène, je crois qu'elle fait toujours l'objet de recherches, mais plusieurs hypothèses sont avancées. Les motifs pourraient être d'ordre environnemental, puisque, en effet, il y a de nouveaux courants froids et de la glace qui les poussent à se déplacer vers le sud. Deuxième possibilité, la nourriture. Si je comprends bien, la question a pris une nouvelle importance au cours des derniers mois où des bancs de phoques ont attaqué des filets de pêcheurs, lorsqu'ils contenaient de la morue. Les phoques ne trouvent donc pas leur nourriture dans l'eau, ils attaquent les filets pour la trouver.

Apparemment, les phoques se nourrissent, entre autres, de caplan, et celui-ci est très important dans la chaîne alimentaire pour la morue. Il pourrait y avoir une relation de cause à effet. On ne sait pas encore si la disparition de la morue est due à celle du caplan et si les caplans disparaissent parce que les phoques les mangent. Ce n'est pas certain. Des expériences ont été faites, où l'on a ouvert l'estomac des phoques pour voir ce qu'il contenait, mais cela ne révèle pas tant en fait l'identité de la proie que l'estomac lui-même. On ne sait donc pas.

J'essaie d'expliquer qu'il existe aujourd'hui un problème environnemental. En raison de l'interdiction de la chasse aux phoques, la population de phoques est passée de 1,5 million en 1983 à entre 3,5 et 4 millions actuellement. Il y a un genre de baby boom depuis 1983, et les phoques ont maintenant atteint l'âge le plus productif et le plus fertile. Ils se reproduisent au rythme de 500,000 par an. Cela crée de nouvelles perturbations pour l'écosystème et l'équilibre de la vie marine en ce qui concerne les phoques.

M. LeBlanc: Ce sont les données scientifiques, mais je veux savoir si ce message a été entendu par l'opinion publique en Europe ou pas. La question est-elle réglée? Si le Canada réautorisait la chasse aux phoques, s'exposerait-il à des représailles de la part de l'Europe? L'annonce parue la semaine dernière dans les journaux nationaux a inquiété beaucoup de monde dans la région atlantique, parce qu'elle risquait de faire resurgir ce sentiment. Deuxièmement, cela est tout à fait lié aux problèmes de la surpêche de l'Espagne et du Portugal dans les eaux contiguës à notre zone économique.

[*Texte*]

• 1010

Are these two issues linked in terms of your job in attempting to promote responsible behaviour by the European interests in preserving our cod stocks?

Mr. Gherson: I have to choose my words carefully here. The ad that appeared in the press here might be interpreted as opportunistic. I don't think that the sponsors of the ad can really, in my view, look into the present situation as compared with the one in 1983.

What Mr. Crosbie has said is that in view of this dramatic increase in population and the rather dramatic incremental increase, reproductive increase, something has to be done to bring that population under control if you're going to have some balance in the ecosystem.

What measures you take to bring it under control I don't think have yet been decided. What we do know is that even since 1983, there has been a licensed seal hunt allowing something like 170,000, if my recollection is correct, creatures per year. Of that, not more than between 50,000 and 60,000 have been killed. The reason for that is that since 1983 the market has been killed.

When you think in terms of bringing the population under control, you have to think in terms also of what you do with the product. The marketing aspect has to be looked at in this. What is also envisaged is that you're not dealing with seal pups at all; you're dealing in fact with harp seals, and that again is a different proposition.

I tried to explain this while I was on my trip to Europe, but I would say quite candidly that nobody raised the seal issue with me. It was raised in my analysis of the present cod crisis that this is a concomitant factor that has arisen.

Mr. LeBlanc: Sir, because my time is limited, perhaps I could ask you to direct yourself more specifically to the whole issue of the overfishing. Do you in this year foresee a traumatic change in the behaviour of the countries in the European Community on the overfishing issue as a result of the campaigns that you, Mr. Crosbie and Mrs. McDougall have been undertaking on behalf of Canada?

Mr. Gherson: I think it's very difficult to answer whether there's going to be a dramatic change. All I can say is that the present northern cod crisis has provided us a fresh opportunity to emphasize the gravity of the situation. It's no longer just as if it were a steady deterioration of the stock as a result of continued overfishing. We've now reached a situation where the northern cod resource may be at risk, and I think the scientific evidence that we put forward to the capitals I visited raised very serious concerns.

I was accompanied by the chairman of the Canadian Atlantic Fisheries Scientific Advisory Committee, who was responsible for the scientific evidence that has been put forward. He had discussions with his opposite numbers. Indeed, he is at the moment participating in meetings with the EEC scientists. The EEC, as a result of this visit, have brought together their scientists to review our evidence, and the chairman of CAFSAC is participating in this review today in London.

[*Traduction*]

Ces deux questions sont-elles liées pour vous qui devez essayer d'encourager les Européens à adopter un comportement responsable pour préserver nos stocks de morue?

M. Gherson: Je dois faire attention à bien choisir mes mots. L'annonce parue dans la presse peut sembler opportuniste. Je ne crois pas que ceux qui l'ont faite publier puissent faire un rapprochement entre la situation actuelle et celle de 1983.

M. Crosbie a déclaré qu'étant donné l'augmentation considérable de la population et l'augmentation exponentielle, la reproduction, il fallait faire quelque chose pour limiter cette explosion de population pour assurer l'équilibre de l'écosystème.

Je crois que l'on n'a pas encore décidé des mesures qui seraient prises pour cela. Nous savons que, même depuis 1983, certains permis de chasse aux phoques ont été accordés. Ils autorisaient, si je ne me trompe, l'abattage de quelque 170,000 bêtes par an. De 50,000 à 60,000 bêtes seulement ont été tuées. En effet, depuis 1983, le marché n'existe plus.

Quand on pense à limiter la population, il faut aussi réfléchir pour savoir ce que l'on va faire du produit. Il faut tenir compte de l'élément commercialisation. On envisage aussi de ne pas chasser du tout les bébés phoques, mais plutôt les phoques du Groenland, et c'est une question complètement différente.

C'est ce que j'ai essayé d'expliquer pendant mon voyage en Europe, mais je dois dire honnêtement que personne n'a abordé la question des phoques avec moi. Elle a été abordée dans l'analyse de la crise actuelle de la morue, que j'ai présentée en expliquant que c'était un facteur qui était apparu en même temps.

M. LeBlanc: Étant donné le peu de temps qui me reste, je voudrais vous demander de parler plus précisément du problème de la surpêche. Prévoyez-vous un changement majeur cette année dans les pratiques de surpêche des pays de la Communauté européenne à la suite de la campagne que vous avez menée avec M. Crosbie et Mme McDougall au nom du Canada?

M. Gherson: Il est très difficile de vous dire si les choses vont beaucoup changer. Tout ce que je puis dire pour l'instant, c'est que la crise de la morue du Nord nous a donné de nouvelles raisons d'insister sur la gravité de la situation. Ce n'est plus uniquement une détérioration constante des stocks liée à la surpêche permanente. Nous sommes maintenant arrivés à une situation où la morue du Nord est peut-être en danger, et les données scientifiques que nous avons présentées dans les capitales que j'ai visitées ont suscité de vives inquiétudes.

J'étais accompagné par le président du Comité scientifique consultatif des pêches canadiennes dans l'Atlantique, qui était responsable des données scientifiques présentées. Il a eu des entretiens avec ses homologues des différents pays. Il participe d'ailleurs actuellement à des réunions avec les scientifiques de la CE. À la suite de cette visite, la CE a réuni un groupe de spécialistes pour revoir nos données, et le président du comité participe aujourd'hui à cet exercice à Londres.

[*Text*]

The indications we have so far are that there doesn't seem to be too much difference of view in terms of what the science is telling us. What we're hoping is that as a result of that, the Council of Ministers of the EEC will take the kind of action that is required, which is to stop fishing at the time when our own trawler fleet is tied up and our inshore fleet is not fishing, because it's the wrong time of year.

• 1015

I think the scientific evidence we now have is a new and important element that will be mobilized in trying to move ahead in the context of the NAFTA special session on more effective surveillance and control. There's no point in trying to have a moratorium or reduction in quotas if you don't have effective surveillance and control. More particularly, in the context of the United Nations Conference on Environment and Development where we were trying to get recognition from the international community of the very special responsibilities with regard to the conservation and management of standing stocks, I think this new scientific evidence gives us a new basis and a very strong argument for the Community to recognize that.

From that conference we are also hoping for a call for a special diplomatic conference to deal with the whole issue of fishing on the high seas, where we might get some kind of understanding or undertakings whereby these special responsibilities will be recognized.

That is the scenario between now and the end of the year. As for whether the EEC will do what we're asking it to do, I can only say that I'm hoping very strongly that it will—in their own interest.

Mr. LeBlanc: If they don't respond as you and we all hope they will, do you envisage stronger measures? For example, the extension of our functional jurisdiction in those crucial zones—is that part of the arsenal in reserve?

Mr. Gherson: That may be the kind of option that ministers are called upon to consider at the appropriate time. But I don't know, it's a political decision.

The Chairman: Ambassador, you talked about being hopeful. Can you be more precise as to whether. . .? We need the answers to two questions. Who can say no, who can stop it? Does the EC Council of Ministers have the authority to tell the host countries to stop? Is it the individual countries that must decide not to fish? It is important for us to understand the EC process, and this is a good way to do it.

Does the Council of Ministers operate on a unanimous basis? What are the terms and conditions that lead to an answer that we will like? Secondly, other than the fact that we hope it will happen, what do you think the odds are—20:1, 100:1, 5:1?

Mr. Gherson: Let me cover the less hazardous ground first. In terms of EEC procedure and on the basis of what is happening now, the way it would work is that the EEC scientists presumably would make a report to the EEC

[*Translation*]

Selon les indications que nous avons jusqu'ici, les opinion exprimées par les scientifiques ne semblent guère diverger. Nous espérons qu'après cette réunion, le Conseil des ministres de la CE prendra les mesures qui s'imposent, c'est-à-dire qu'il fera cesser la pêche lorsque nos propres chalutiers restent à quai et notre flottille côtière ne pêche pas, parce que ce n'est pas le bon moment de l'année.

Les données scientifiques que nous avons constituent un élément important et nouveau qui sera utilisé pour essayer d'avancer dans le contexte de la session spéciale de l'ALENA sur une surveillance et un contrôle plus efficaces. Il est inutile d'essayer d'avoir un moratoire ou d'obtenir une réduction des contingents s'il n'y a pas de surveillance et de contrôle efficaces. Plus précisément, dans le contexte de la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement, où nous essayons de faire reconnaître à la communauté internationale les responsabilités particulières concernant la conservation et la gestion des stocks en place, ces nouvelles données scientifiques nous donnent une nouvelle base et un argument très fort pour convaincre la Communauté.

Après cette conférence, nous espérons la tenue d'une conférence diplomatique spéciale sur le problème de la pêche en haute mer dans son ensemble. Nous pourrions y parvenir à une entente ou à des engagements sur la reconnaissance de ces responsabilités particulières.

Voilà donc le scénario d'ici la fin de l'année. Quant à savoir si la CE fera ce que nous lui demandons de faire, tout ce que je puis dire, c'est que j'espère vivement que oui—dans son propre intérêt.

M. LeBlanc: Si la Communauté ne réagit pas comme nous l'espérons tous, envisagez-vous de prendre des mesures plus sévères? Par exemple, l'extension de notre compétence fonctionnelle dans ces zones cruciales... Cela fait-il partie de l'arsenal en réserve?

M. Gherson: C'est peut-être sur ce genre d'options que devront se prononcer les ministres en temps voulu. Mais je ne sais pas, c'est une décision politique.

Le président: Monsieur l'ambassadeur, vous avez parlé d'espoir. Pouvez-vous être plus précis et nous dire si. . .? Nous voulons les réponses à deux questions. Qui peut dire non, qui peut faire cesser cela? Le Conseil des ministres de la Communauté a-t-il le pouvoir de dire aux pays de cesser? Est-ce que ce sont les pays eux-mêmes qui doivent décider de ne pas pêcher? Il est important que nous comprenions le processus de la Communauté, et c'est une bonne façon de le faire.

Le Conseil des ministres prend-t-il ses décisions à l'unanimité? Quelles sont les modalités qui conduiraient à une réponse qui nous conviendrait? Deuxièmement, bien que nous soyons pleins d'espoir, quelles sont les chances, d'après vous—20 contre 1, 100 contre 1, cinq contre un?

M. Gherson: Permettez-moi de commencer par les questions les moins épineuses. En ce qui concerne la procédure de la CE et la situation actuelle, je dirai que les scientifiques de la CE vont vraisemblablement présenter un

[*Texte*]

commission. On the basis of that report, I expect the commission would then make recommendations for consideration by the Council of Ministers. The Council of Ministers cannot make a decision except on the basis of a recommendation from the commission. That is the kind of balance of power that exists.

It is then up to the Council of Ministers to amend that recommendation or to accept it. The indication I had is that they understand the seriousness of the situation and they would want to make some kind of gesture. As for what that gesture would be, I would not hazard a guess. I just hope it will be the right one. This is what we have been pushing for very strongly.

M. Guilbault (Drummond): Je voudrais vous remercier de comparaître devant nous ce matin. Monsieur Wright, je trouve très intéressante la déclaration d'ouverture que vous nous avez faite.

Pour les commettants de mon comté, vous nous avez parlé surtout de grandes entreprises qui ont percé le marché européen, mais j'ai des petits producteurs chez nous qui s'inquiètent et aimeraient savoir ce qui se passe dans la négociation de l'agriculture. C'est pour cela que je voudrais poser ma question à M. Gifford.

La position du Marché commun et de la Communauté a-t-elle changé? Où en sont les négociations du GATT, ou encore celle entre les pays?

Mr. Mike Gifford (Senior Co-ordinator and Negotiator, Agriculture, Department of External Affairs and International Trade): The European Community position in agriculture is to support the United States on the question of tariffication without exception; in other words, to convert all of the European Community import levies into tariff equivalents. That's the main issue that the EC and the United States have been able to agree on.

• 1020

In the recent visit to Europe that was led by Mr. Wilson and Mr. McKnight, together with a number of farm leaders, the discussions they had with Mr. McSharry, the European Commissioner for Agriculture, and particularly his German colleague Mr. Kiechle, the German Minister of Agriculture, confirmed once again that the community is fully supportive of this idea of tariffication with that exception.

The only new dimension that was introduced in this visit to Europe was the suggestion by Mr. McSharry and Mr. Kiechle that while the Community supported the idea of tariffying or converting to tariffs all import quotas and all variable levies, they did think there was a future role for Article XI by using Article XI as a safeguard. That is, you would agree to tariffy and then presumably four or five years down the road, if imports were coming in over those high tariff equivalents, you might use Article XI import quotas as a form of a safeguard.

[*Traduction*]

rapport à la commission de la CE. Celle-ci, se fondant sur ce rapport, formulera ensuite des recommandations qu'elle soumettra au Conseil des ministres. Le Conseil des ministres ne peut pas prendre de décision, sauf si la commission présente une recommandation. C'est ainsi que sont répartis les pouvoirs.

C'est ensuite au Conseil des ministres d'amender la recommandation ou de l'accepter. D'après ce que je sais, on comprend la gravité de la situation et l'on serait prêt à faire un geste. Quel serait ce geste, je ne voudrais pas trop m'avancer. J'espère personnellement que ce sera le bon. Nous avons beaucoup insisté en ce sens.

Mr. Guilbault (Drummond): I would like to thank you for appearing this morning. Mr. Wright, I found your opening statement very interesting.

For the people in my riding, you spoke mainly about the big companies who penetrated the European market, but I have small producers who worry and would like to know what's happening in the agricultural negotiations. For this reason, I would like to direct my question to Mr. Gifford.

Have the Common Market and the EC changed their position? Where do the GATT negotiations or negotiations between countries stand?

M. Mike Gifford (coordonnateur et négociateur principal, Agriculture, ministère des Affaires extérieures et du Commerce international): Dans le domaine agricole, la Communauté européenne soutient les États-Unis sans réserve sur la question des tarifs; en d'autres termes, on voudrait convertir tous les droits d'importation de la Communauté européenne en équivalents tarifaires. C'est la principale question sur laquelle la CE et les États-Unis ont réussi à s'entendre.

Lors de la récente mission en Europe de M. Wilson et de M. McKnight, qui étaient accompagnés d'un certain nombre de dirigeants de la communauté agricole, les discussions qu'ils ont eues avec M. McSharry, le commissaire européen chargé de l'agriculture, et surtout avec son collègue allemand, M. Kiechle, le ministre allemand de l'Agriculture, ont confirmé une fois de plus que la Communauté appuyait cette tarification à cette seule exception près.

Lors de cette mission en Europe, MM. McSharry et Kiechle ont introduit une nouvelle dimension dans la discussion en laissant entendre que bien que la Communauté appuie l'idée de la tarification ou la conversion en tarif de tous les quotas d'importation et des prélèvements variables, ils étaient d'avis que l'article XI pourrait avoir une rôle à jouer à l'avenir comme mesure de sauvegarde. C'est-à-dire qu'on accepte la tarification et, si dans quatre ou cinq ans, les importations entraient quand même malgré ces équivalents tarifaires élevés, vous pourriez avoir recours aux quotas d'importation de l'article XI pour vous protéger, en quelque sorte.

[*Text*]

I think that was the only indication in Europe that there is some support for Article XI. It is in the context solely of a safeguard. There is no support amongst European Community ministers, or heads of government for that matter, for the idea of continuing to clarify Article XI as a first line of defence. It's a third line of defence, to use a Canadian terminology.

M. Guilbault: Je vous ai posé cette question parce que vous me parliez de la position américaine. J'ai appris qu'elle avait changé pendant le temps des fêtes, alors que j'étais en Floride. Selon les journaux, 65 sénateurs américains avaient une proposition semblable à celle du Canada en ce qui a trait à l'article 11.

Pour eux, c'est l'article 22 ou 23, je crois, qui protège la gestion du coton, du tabac, du café, du sucre et des arachides. Si je ne me trompe pas, c'est dans ce sens qu'on disait, justement, qu'il y aurait un mouvement semblable au Congrès américain. Tel était le sens de ma question. Est-ce qu'ils ont changé leur approche face à cette question, ou est-ce que cela concerne seulement l'administration de Washington?

Mr. Gifford: No, sir. The administration supports tariffication with that exception. The implication of this for the United States would be to convert to tariffs their section 22 import quotas on dairy products, sugar, cotton, and peanuts.

The section 22 interests are certainly trying to defend the status quo, but I think it's the judgment of most people in Washington that those section 22 interests do not have the political weight to prevent the United States agreeing to an MTN result that would result in tariffication of the section 22 quotas.

I guess the one observation of relevance is that the one group that could probably veto an MTN result in Geneva in agriculture is the American Farm Bureau. If the Farm Bureau felt that what the administration negotiated was not large enough—if the deal isn't big enough and the United States negotiators can't convince Congress they have a big deal on agriculture—then a deal won't go through Congress. Certainly the perception is that the section 22 import interests cannot by themselves effectively block an MTN result on agriculture. This is even though 65 senators did indicate their concern, which is that if the United States is going to tariffy then everybody has to tariffy.

M. Guilbault: Monsieur Wright, mon temps est limité, mais vous m'avez dit tout à l'heure que la Communauté européenne pensait déjà à l'expansion. Par contre, nous ici, nous sommes en train de discuter pour un accord de libre-échange avec les États-Unis et le Mexique.

Pour l'intégration des pays dans le Marché commun comme l'Espagne et le Portugal—qui sont considérés plus pauvres que les autres pays qui en faisaient déjà partie—, j'aimerais que vous nous disiez, d'après votre expérience, de

[*Translation*]

C'est là, je pense, la seule marque d'appui qu'il y ait eu en Europe pour l'article XI. On l'envisage uniquement en tant que mesure de sauvegarde éventuelle. Ni les ministres de la Communauté européenne ni les chefs d'État n'appuient l'idée d'une clarification plus poussée de l'article XI comme première ligne de défense. Il s'agit plutôt d'une troisième ligne de défense, pour employer une expression qu'utilisent les Canadiens.

Mr. Guilbault: I asked you that question because you were telling me about the American position. I learned over the holidays, while I was in Florida, that it had changed. According to the newspapers, 65 American senators had agreed to a proposal similar to Canada's with regard to article XI.

For them, it is article XXII or XXIII, I believe, that protects the supply management of cotton, tobacco, coffee, sugar and peanuts. If I am not mistaken, I read that there would be a similar movement in the American Congress with regard to those commodities. That was the gist of my question. Have they changed their approach on this issue or is the change only at the level of the administration in Washington?

M. Gifford: Non, monsieur. L'administration appuie la tarification, à cette seule exception près. Pour les États-Unis, cela signifierait la nécessité de convertir en tarifs les quotas de l'article XXII qui s'appliquent à l'importation de produits laitiers, de sucre, du coton et des cacahuètes.

Ceux dont les intérêts sont protégés par l'article XXII essaient évidemment de défendre le statu quo, mais je pense que la plupart des gens à Washington estiment que ceux qui s'intéressent au maintien de l'article XXII n'ont pas le poids politique voulu pour empêcher les États-Unis d'adhérer, dans le contexte des Négociations commerciales multilatérales, à une proposition de tarification des quotas visés à l'article XXII.

J'ajouterais un fait pertinent: Le seul groupe qui pourrait sans doute opposer un veto à ce résultat des Négociations commerciales multilatérales à Genève sur le plan de l'agriculture, c'est le Bureau agricole américain, the American Farm Bureau. Si le Bureau agricole américain était d'avis que ce qui avait été négocié par l'administration était insuffisant—si la proposition n'est pas suffisante et si les négociateurs américains n'arrivent pas à convaincre le Congrès du contraire—la proposition ne sera pas ratifiée par le Congrès. Mais l'impression qui règne, c'est que ceux qui veulent maintenir l'article XXII qui vise les importations ne peuvent à eux seuls bloquer une décision favorable à la tarification dans le contexte des négociations sur le plan agricole. Cela est vrai en dépit du fait que 65 sénateurs ont exprimé leur préoccupation sur un point, à savoir que si les États-Unis doivent accepter la tarification, tous les pays doivent l'accepter.

Mr. Guilbault: Mr. Wright, my time is limited, but you said earlier that the European Community was already thinking about expansion. We here are discussing a free-trade agreement with the United-States and Mexico.

I would like you to tell us about the integration of countries such as Spain and Portugal into the Common Market—countries that are considered poorer than the other countries who were already members—and I wonder wether

[*Texte*]

quelle manière cela s'est produit et quelle expérience on pourrait en tirer, dans les discussions qu'on a actuellement, si on veut agrandir le marché américain? Parce qu'en somme, c'est un bloc. Ce sont des blocs commerciaux qui se forment actuellement. Vous avez parlé de l'unification de l'Allemagne. On disait que dans cinq ans, ce serait un des deux plus grands pays producteurs et exportateurs du monde. Mais, cela se fait déjà; comme vous le dites, cela prend déjà de la place, la Communauté économique européenne. Je sais que les Français ne sont pas heureux d'entendre cela.

• 1025

J'aimerais que vous nous disiez quelle expérience vous avez de la réunion de l'Espagne et du Portugal au Marché commun. Comment l'intégration s'est-elle faite?

M. Wright: Je vais le faire avec plaisir. C'est une très bonne question. Avec l'expansion de la Communauté européenne ces 20 dernières années, nous avons vu un certain nombre de pays qui ne sont pas au même niveau économique que les autres. Vous avez cité le Portugal et l'Espagne, on peut parler aussi de la Grèce, par exemple, et de l'Irlande qui est un autre type d'exemple.

En répondant à cette question, on doit commencer par souligner le fait que nous parlons de la Communauté européenne et qu'il s'agit là de beaucoup plus qu'un accord de libre-échange. L'effet le plus important sur les autres membres de la Communauté européenne se situe probablement sur le plan budgétaire parce qu'il y a, finalement, dans la Communauté européenne, un transfert de richesses, de niveau de vie des pays riches aux pays pauvres.

Avec ce transfert budgétaire—direct ou indirect—, on a donc une responsabilité fiscale qui existe dans les pays les plus riches, par exemple en Allemagne, pour soutenir les secteurs les plus pauvres dans un pays comme le Portugal. Voilà l'effet budgétaire.

Un deuxième effet concerne les produits concurrentiels, c'est-à-dire les produits agricoles des pays du sud de l'Europe: de la Grèce, du Portugal, de l'Espagne. Pour les Italiens et pour les Français du sud, ils ont trouvé un nouvel élément dans leur marché. Et il y a beaucoup plus de concurrence directe pour certains types de produits.

Je pense que ce sont les deux éléments essentiels.

Un troisième élément que je peux mentionner, c'est que la politique commerciale de la Communauté européenne, c'est-à-dire la politique commerciale des douze, est maintenant influencée par tous ses membres. Prenons par exemple la question que l'ambassadeur Gherson a discutée, la surpêche. La politique de la Communauté européenne est très influencée par la position de ses nouveaux membres, le Portugal et l'Espagne, parce que ce sont les deux pays qui sont les plus impliqués directement.

Si la Communauté européenne était une communauté de six pays, nous pourrions traiter directement avec l'Espagne, avec le Portugal, et nous pourrions négocier directement avec eux. Avec un élargissement de la Communauté européenne,

[*Traduction*]

you could tell us, in the light of your experience, how things went and what lessons we might draw from that experience in our ongoing discussions which might result in a expanded North-American market? Because we are talking trading blocks, essentially. These are trading blocks that are being formed. You talked about the unification of Germany. It was said that five years from now it would be one of the two most important producing and exporting countries in the world. But this is already happening; as you said, the European Economic Community is already making its presence felt. I know that the French are not happy to hear that.

Can you tell us what happened when Spain and Portugal joined the Common Market, from first-hand experience? How did that integration take place?

Mr. Wright: I will answer the question with pleasure. It is a very good question. In the context of the extension of the European Community in the course of the past 20 years, some countries have joined that are not on the same economic footing as the others. You referred to Portugal and Spain, and we could also mention Greece, for instance, and Ireland which is in another category.

In answering that question, one should begin by emphasizing the fact that we are talking about the European Community and that it goes far beyond a free trade agreement. The most important effect on the other members of the European Community is probably a budgetary one because, in the final analysis, there is a transfer of riches within the Community which tends to draw the standard of living of the poorer countries closer to that of the richer nations.

This direct or indirect budgetary transfer means that the richer countries, for instance, Germany, has a fiscal obligation to support the poorer sectors in a country such as Portugal. That is the fiscal effect.

A second effect involves products that are considered competitive, that is to say the agricultural products of southern European countries such as Greece, Portugal and Spain. This has meant a new market for the Italians and the people of southern France. There is much more direct competition for certain types of products.

I think those are the two essential elements.

I might mention a third element which is that all 12 members of the EC now have a hand in shaping the Community's trade policy. Take for instance the issue discussed by Ambassador Gherson, overfishing. The European Community's policy is very much influenced by the position of its new members, Portugal and Spain, because they are the two countries that are most directly affected.

If the European Community were made up of six members, we could trade directly with Spain and Portugal and negotiate with them directly as well. But with the expansion of the European Community came a qualitative

[*Text*]

on a vu un changement qualitatif de la politique commerciale et même de la politique étrangère des douze. Ceci s'explique par les intérêts spécifiques de ces pays—comme la Grèce ou l'Espagne—à propos de questions comme la politique sur les exportations et importations des produits, tels les olives ou le vin et aussi, surtout, la question de la surpêche. On a vu un changement de la politique extérieure de la Communauté européenne à cause de ce changement.

Voilà en ce qui est du budgétaire: compétition à l'intérieur de la Communauté européenne et changement de la politique extérieure des douze.

• 1030

M. Guilbault: Jusqu'à quel point pensez-vous que la Communauté européenne peut devenir une forteresse pour contrer les importations? Je me fie à ce qui se passait dans le secteur du textile puisque c'est le secteur que je connais le plus.

On avait des croissances, même dans l'Accord multifibres qui nous permettaient d'avoir des augmentations de 6 p. 100 par année. Ils avaient des augmentations d'importations, si je ne me trompe pas, qui étaient en moyenne de 1 p. 100 alors que la croissance de la consommation s'élevait à 3 p. 100. Par des mécanismes, on contrait justement les importations.

Est-ce que le marché va être encore plus grand? Ne pensez-vous pas qu'on pourrait se servir de la question environnementale pour contrer encore plus les importations? Vous dites qu'il y a seulement que nos grosses entreprises, jusqu'à présent, qui ont percé le marché. J'en ai quelques unes, chez moi, qui font du commerce actuellement avec des pays européens. Mais c'est très difficile.

Ma deuxième question est la suivante: de quelle manière peut-on encourager les petits industriels à exporter plus et à se joindre ou encore avoir des fusions avec des compagnies, des entreprises européennes?

M. Wright: Nous ne voulons pas que l'Europe devienne une forteresse. Et nous espérons que les résultats des négociations multilatérales dont M. Gifford a parlé donneront des résultats très positifs. Nous souhaitons un accord qui soit bénéfique pour tous les grands pays qui dépendent beaucoup du commerce international. Et je pense que la réponse à cette question sera le résultat du *Uruguay Round*.

Il est clair que certaines sociétés—japonaises, américaines, canadiennes—ont décidé qu'il est beaucoup plus facile de gagner de l'argent, de vendre leurs produits en Europe s'ils y ont une base. Parce que, vous avez raison, c'est beaucoup plus facile s'il y a une série de règles. Ce n'est pas nécessairement une question de tarifs, mais il y a des règles environnementales, des règles très complexes qui sont beaucoup plus faciles à comprendre si on est déjà là.

C'est certainement un désavantage d'être à l'extérieur de la Communauté européenne. Pour certaines sociétés, alors, cela vaut la peine de faire des investissements. Mais nous espérons qu'on peut continuer à avoir un commerce transatlantique très, très important.

[*Translation*]

change in the trade policy and even in the foreign policy of the 12 members. This is due to the specific interests of those countries—such as Greece or Spain—on specific issues such as the importation and exportation of olives or wine, for instance, and overfishing in particular. The expansion brought about a change in the European Community's foreign policy.

So those are the fiscal effects: competition within the European Community and changes to the foregin policy of the Community.

Mr. Guilbault: How well founded are the fears of a fortress Europe that would stand fast against imports? I am thinking of what happened in the textiles sector, as it is the sector I know best.

We had growth, even under the terms of the Multifibre Agreement that allowed us increases of 6% per year. There were import increases of 1% per year on the average while consumption increased by 3%. There were mechanisms to block imports.

Will the market be even bigger? Is the increased use of environmental standards as a non-tariff barrier a matter of concern? You say that our large companies are the only ones to have penetrated the market so far. I have a few in my area who are trading with European countries currently, but it is very difficult.

My second question is the following: how can we encourage smaller companies to export more and either launch joint ventures or merge with European companies?

Mr. Wright: We don't want Europe to become a fortress. And we hope that the results of the multilateral negotiations Mr. Gifford referred to will be very positive. We hope to see an agreement that will benefit all of the large countries that depend a great deal on international trade. And I think that the answer to that question will come from the Uruguay Round.

Some companies—Japanese, American, Canadian—have obviously decided that it is easier to make money and sell their products in Europe if they establish a base there. You are right; it is much easier, if there are a series of regulations, to be on the spot. It is not necessarily a question of tariffs, but there are environmental regulations, quite complex regulations that are much easier to understand if you are already on site.

It is certainly a disadvantage to be outside the European Community. This means that for certain companies, it is worthwhile to invest there. But we hope that we can continue to have a large volume of transatlantic trade.

[*Texte*]

Nous avons déjà, comme je l'ai dit, 25 millions de dollars chaque année qui résultent des échanges avec la Communauté européenne. Nous voulons garder ce commerce très important et nous espérons que les résultats des négociations multilatérales seront assez positifs pour préserver, pour garantir ce type de libre-échange ou d'échange assez libre entre le Canada et la Communauté européenne.

Le président: Merci, monsieur Guilbault.

Mr. Van De Walle (St. Albert): May I welcome the witnesses. It is going to be a really interesting morning.

Canada has been paying a great deal of attention to the U.S. and to Asia. It seems our trade is increasing there. Sometimes I wonder if it is not at the expense of trading with Europe. We used to do a lot of business with Europe. From where I sit, it appears it's diminishing.

• 1035

I want to have a dialogue with you about the opportunities you see for Canadian businesses in three areas. One is professional and consulting services, the other is telecommunications and computers, and the third one is agri-food. We hear about all these opportunities, and yet I personally have been in touch with a number of companies that have come to me and said they were having a lot of difficulties getting established. First of all, would you share with us what the opportunities are in those three areas, and then maybe comment as to what we should do to break into that market?

Mr. Wright: I think you reflect in your opening comments a sense that there has been a particular focus on the United States and on the Pacific Rim. There was a period of time, particularly in the 1970s, when Europe was viewed as having come to a kind of plateau—very mature economies. We already had a very well-developed trade with many European countries, and there was talk within Europe of economic stagnation, and you will recall "Eurosclerosis".

I think it is true what you say in terms of figures. If you go back 50 years, Britain, for example, at a certain point was by far one of our major trading partners. It is still an important one, but in percentage terms that has changed a lot. The reasons for that are very clear, and that is that the level of economic activity in different parts of the world has changed fundamentally. The economic balance of power has shifted over 50 years, and our trade clearly reflects that.

In the latter part of the 1980s, and really through the 1980s, we saw a remarkable period of growth in all of the industrialized world. It was really quite remarkable. Through that period the European Community integrated itself further, and that released more competitive energy and more economic energy and led to a good economic performance on the part of the Community, one that helped to open up some new opportunities for all its trading partners. While we saw a

[*Traduction*]

As I said, we already do $25 million worth of business with the Economic Community on a yearly basis. We want to maintain that very important trade and we hope that the results of the multilateral negotiations will be sufficiently positive to maintain and guarantee this type of free trade or freer trade between Canada and the European Community.

The Chairman: Thank you, Mr. Guilbault.

M. Van De Walle (St-Albert): Permettez-moi d'abord de souhaiter la bienvenue aux témoins. Cette séance promet d'être réellement intéressante ce matin.

Le Canada axe ses efforts de plus en plus sur les États-Unis et l'Asie. Il semble que nos échanges commerciaux augmentent dans ces régions. Je me demande parfois si cela ne se fait pas au détriment de nos échanges avec l'Europe. Nous avions autrefois un commerce très important avec l'Europe, et il me semble que ce commerce est en baisse.

Je voudrais dialoguer avec vous au sujet des possibilités que vous entrevoyez pour les entreprises canadiennes dans trois secteurs. D'une part, les services professionnels et de consultation, ensuite les télécommunications et les ordinateurs et, troisièmement, le domaine agro-alimentaire. On parle sans cesse des débouchés mais, personnellement, j'ai rencontré des représentants de plusieurs compagnies qui m'ont dit avoir beaucoup de difficultés à s'établir. Tout d'abord, pourriez-vous nous dire quelles sont les possibilités dans ces trois secteurs et nous indiquer ensuite ce que nous devrions faire pour pénétrer ce marché?

M. Wright: Dans vos remarques préliminaires, vous semblez dire que l'on s'est particulièrement axé sur les États-Unis et les pays riverains du Pacifique. Il y a eu une période, particulièrement durant les années 70, où l'Europe paraissait être arrivée à un genre de plateau—une économie en pleine maturité. Nous avions déjà un commerce bien développé avec plusieurs pays européens, et l'on parlait en Europe de stagnation économique, et aussi, vous vous en souvenez peut-être, d'«eurosclérose».

Ce que vous dites est exact en termes de chiffres. Si l'on remonte 50 ans en arrière, la Grande-Bretagne, par exemple, était à un certain moment l'un de nos principaux partenaires commerciaux. C'est toujours le cas, mais la situation a beaucoup changé en termes de pourcentage. Les raisons de cette évolution sont très claires, le niveau d'activité économique a fondamentalement changé dans les différentes régions du monde. L'équilibre économique des pouvoirs a changé au cours des 50 dernières années, et cela se retrouve nettement dans nos échanges commerciaux.

Vers la fin des années 80, et en fait pendant toutes les années 80, il y a eu une remarquable période de croissance dans tout le monde industrialisé. C'était vraiment remarquable. Pendant cette période, la Communauté européenne a poursuivi son intégration, et cela lui a donné une nouvelle énergie sur le plan de l'économie et de la concurrence. Il en est résulté pour la Communauté, d'excellentes performances économiques, qui ont ouvert de

[*Text*]

kind of Eurosclerosis in the 1970s, we saw a turn-around in terms of European dynamism, brought on by the whole idea of the single market and the idea of an eventual European currency and so on. So the integration created energy, created growth.

The new element in the equation is in eastern Europe. Some countries there had in the past a very high degree of industrialization—Czechoslovakia, for example—but because of the repressive regimes in those countries they were going nowhere internationally. Now, all of a sudden, we have seen the really enormously positive and wonderful political change in eastern Europe. There are some very special opportunities there. Those opportunities, of course, involve lots of risk. There are no guarantees in eastern Europe, but there are some remarkable opportunities.

You have asked about three particular areas. In fact, I will ensure that right after this meeting you get some published papers we have prepared on the three issues you raised, which go into quite a bit of detail: professional and consulting services, telecommunications, and agriculture and food.

• 1040

About professional consulting services, there certainly have been some successes for Canada in the Community. A lot of Canadian consultants are now extremely active in eastern Europe. I know we see them frequently in connection with our task force on central and eastern Europe, a task force that has been established to provide technical assistance to central and eastern Europe and that uses Canadian companies and very much uses Canadian consultants.

Telecommunications: Of course Northern Telecom is very active in many parts of Europe and is a powerful international operator. I really don't have to say much more about that.

Agriculture and food: Of course we do have a big, big two-way trade. Enormous amounts of food are imported from Europe: various kinds of processed food, not to mention wine and cheese and so on. Canada also has had some food markets in Europe, but these are also very much disadvantaged by some aspects of European Community policy, by the Common Agricultural Policy, which is essentially a policy to ensure the preservation of certain types of traditional agriculture in Europe. This policy was at the heart of the earliest stages of the European Community and sponsored very strongly by France and Germany and the other core members of the EC.

But that is an area where Mr. Gifford and his colleagues have been fighting hard in the Uruguay Round of negotiations to improve access, and also to improve the conditions for Canadian exporters in third markets where they have been competing with subsidized European exports. It is a very important area, and one an enormous amount of attention is being paid to.

But I will ensure, through the committee, that you receive these three documents, because I think they'll address very specifically the sectors you've raised.

[*Translation*]

nouveaux débouchés pour tous ses partenaires commerciaux. Bien que nous ayons observé un genre d'eurosclérose au cours des années 70, il y a eu une volte-face dans le dynamisme européen, né de l'idée du marché unique et d'une future monnaie européenne, etc. L'intégration a donc engendré l'énergie, engendré la croissance.

Le nouvel élément dans l'équation est l'Europe de l'Est. Certains pays de cette région étaient très fortement industrialisés autrefois—la Tchécoslovaquie, par exemple—mais avec les régimes répressifs en place, ces pays n'ont rien fait sur le plan international. Maintenant, tout d'un coup, nous assistons à un énorme et fantastique changement politique en Europe de l'Est. Il y a là des débouchés bien particuliers. Ils comportent, bien sûr, de très grands risques. Il n'y a aucune garantie en Europe de l'Est, mais il y a des occasions extraordinaires.

Vous avez parlé de trois secteurs particuliers. En fait, je vous ferai parvenir après cette réunion des documents que nous avons publiés sur les trois domaines que vous avez mentionnés. Ils abordent les questions en détail: services professionnels et consultation, télécommunications et domaine agro-alimentaire.

En ce qui concerne les services de consultation et professionnels, le Canada a remporté certains succès dans la Communauté. Il y a maintenant beaucoup de consultants canadiens qui travaillent activement en Europe de l'Est. Nous les voyons fréquemment dans le cadre des travaux du groupe de travail sur l'Europe centrale et de l'Est, groupe de travail qui a été établi pour fournir une aide technique aux pays d'Europe centrale et de l'Est et qui fait appel à des entreprises canadiennes et surtout à des consultants canadiens.

Télécommunications: La société Northern Telecom est naturellement très active dans de nombreuses régions d'Europe et elle est un exploitant international très puissant. Inutile d'en dire plus à ce sujet.

Secteur agro-alimentaire: Nous avons de très, très importants échanges commerciaux bilatéraux. Des quantités énormes de produits alimentaires sont importés d'Europe: différents types d'aliments transformés, sans parler du vin et du fromage, etc. Le Canada a également certains marchés alimentaires en Europe, mais il souffre beaucoup de certains aspects de la politique de la Communauté européenne, de la Politique agricole commune, qui vise essentiellement à garantir la préservation de certains types d'agriculture traditionnelle en Europe. Cette politique a été à l'origine de la Communauté européenne et elle est fortement appuyée par la France et l'Allemagne ainsi que les autres membres principaux de la CE.

Mais c'est un domaine dans lequel M. Gifford et ses collègues se sont battus très activement dans les négociations de l'Uruguay Round pour améliorer l'accès et aussi pour permettre aux exportateurs canadiens de bénéficier de meilleures conditions sur les marchés tiers, où ils sont en concurrence avec des exportations européennes subventionnées. C'est un domaine très important, qui retient énormément l'attention.

Mais je veillerai à ce que vous receviez ces trois documents, par l'intermédiaire du comité, car ils portent précisément sur les secteurs que vous avez mentionnés.

[*Texte*]

Mr. Van De Walle: I see Europe '92, and it's going to be a tremendous fortress, you might say. But there's a question as to how closely Britain is going to be tied. What do you see down the road? Are they going to be totally integrated into that European Common Market, or are they going to be somewhat in but somewhat to the side?

Mr. Wright: We'll probably know better after April 9, which is the date of the British election.

Certainly Mr. Major, when he became Prime Minister, changed the whole tone of the British government's approach to Europe. He made the dialogue with the European partners an easier one, and at the last European summit in the Netherlands, at Maastricht, he went a long way toward accepting some of the longer-term European objectives. It's very clear that for many in Britain there are some institutions and some policies that are sacrosanct and that they don't want to see subsumed in the ultimate European line that's taken by the twelve.

I think the real answer to that one will become much clearer after we know the results of the election. But certainly the tone has changed since Mrs. Thatcher left and Mr. Major came on as Prime Minister.

Mr. Van De Walle: The notion that in the European Common Market we're going to have one currency: when do you think that might become a reality? If you stop and think of the magnitude of that, it's—

• 1045

Mr. Wright: That question is enormously important. I don't think anyone in the Community or outside can give you the definitive answer. I don't think it will be very soon. The target is for the latter part of the 1990s.

The dominant instrument of monetary policy is essentially the Bundesbank right now. The Bundesbank is setting monetary policy that other members of the European Community follow very closely. Also, the European currencies are very, very closely aligned. They are not allowed to fluctuate more than a couple of percentage points from one another, and there is automatic intervention to ensure that they do not fluctuate.

Some countries that have greater difficulty staying within a very narrow band of, let's say, the franc, the deutchsmark, the Danish kroner, the Dutch guilder and the Belgian frank have a slightly wider band within which they can fluctuate. But by and large, the Community has exercised an enormous amount of discipline on itself in keeping its currencies within this band.

What you have right now is effectively the equivalent of a European currency, but with a little bit of room for manoeuvre on the part of some countries and a lot more room for manoeuvre on the part of other countries. But it is a much bigger step, and a much more important political and psychological step, to give up the deutschmark and give up the Italian lira and give up the pound sterling and the French franc and say, we now deal with the ECU and only the ECU. That is a political step that some countries have pursued very actively.

[*Traduction*]

M. Van De Walle: Je vois venir l'Europe 92, qui va être une terrible forteresse, si l'on peut dire. Mais il y a la question des liens de la Grande-Bretagne. Que prévoyez-vous pour l'avenir? La Grande-Bretagne va-t-elle être totalement intégrée dans ce Marché commun européen, ou va-t-elle être moitié dedans, moitié dehors?

M. Wright: Nous le saurons sans doute mieux après le 9 avril, la date à laquelle ont été fixées les élections en Grande-Bretagne.

Il est certain que lorsque M. Major est devenu premier ministre, il a complètement changé l'attitude du gouvernement britannique envers l'Europe. Il a facilité le dialogue avec les partenaires européens et, au dernier sommet européen aux Pays-Bas, à Maastricht, il s'est rapproché des objectifs européens à long terme. Il est évident que certaines institutions et certaines politiques sont sacro-saintes en Grande-Bretagne et qu'il n'est pas question de les soumettre à la position européenne absolue adoptée par les 12.

Je crois que la vraie réponse à cela apparaîtra plus clairement lorsque l'on connaîtra les résultats des élections. Mais il est certain que l'attitude a changé depuis que Mme Thatcher est partie et que M. Major est devenu premier ministre.

M. Van De Walle: Il ne devrait y avoir qu'une seule monnaie dans le Marché commun européen: quand pensez-vous que cela deviendra réalité? Si l'on réfléchit à l'ampleur de ce...

M. Wright: Cette question est extrêmement importante. Je crois que personne à l'intérieur ou à l'extérieur de la Communauté ne peut vous donner de réponse définitive. Je crois qu'il faudra attendre encore. Ce n'est prévu que pour la fin des années 1990.

Actuellement, l'instrument dominant de la politique monétaire est essentiellement la Bundesbank. C'est la Bundesbank qui définit la politique monétaire que les autres membres de la Communauté européenne suivent de très près. De plus, les monnaies européennes sont tout à fait alignées. Elles ne peuvent s'écarter de plus de deux points de pourcentage les unes des autres, et il y a une intervention automatique pour les empêcher de fluctuer.

Les pays qui ont plus de difficulté à se maintenir dans une bande très étroite à proximité, disons, du franc, du deutchsmark, de la couronne danoise, du florin néerlandais et du franc belge peuvent faire fluctuer leur monnaie dans une bande un peu plus large. Mais, dans l'ensemble, la Communauté a fait preuve d'une très grande discipline pour maintenir ses monnaies dans les limites de cette bande.

On a actuellement l'équivalent d'une monnaie européenne, en fait, mais avec une toute petite marge de manoeuvre pour certains pays et une marge beaucoup plus grande pour d'autres. Mais c'est faire un pas beaucoup plus grand, et beaucoup plus important politiquement et psychologiquement, que d'abandonner le deutchsmark et la lire italienne et la livre sterling et le franc français et de dire: «C'est maintenant l'écu et uniquement l'écu que nous utiliserons». C'est un pas politique que certains pays soutiennent activement.

[*Text*]

Even in the major economy, Germany, there is a very, very lively debate domestically on whether or not this really is a good idea. Despite the fact that the target has been established and the direction has been established, there is certainly a debate domestically within Germany on whether or not this is a good idea and on what it would cost. They have just come through German unification, and adding on an entity to a very wealthy country of only 17 million people they are seeing the enormity of that task.

They took a political decision in that unification with respect to the convertibility of the austmark to the deutschmark on a one-to-one basis. It was a very important symbolic and political step, and enormously expensive to West German taxpayers. There is a debate within Germany on this question, and of course, that will be very, very important.

No progress can be made toward the goal of monetary union and a single currency without very full support from Germany. I am not saying that it won't happen. It certainly may well happen. Indeed, that is the direction in which the Community is going, and a lot of people are working toward that. But it will be a big, big psychological step, and I sense that public opinion in many countries is not yet ready to give up the currency in their pocket for something else that is not entirely controlled by their own country.

Mr. Van De Walle: What is it about Europeans? It appears that they want to come together, and here in Canada, both in eastern and western Canada, we have those who want to go apart.

Mr. Wright: I think the easiest way of dealing with it is that one has to look back at the history of this century, the two world wars that destroyed Europe, and the pain and suffering that came from that. These were wars within Europe, wars among Europeans, particularly involving France and Germany, with enormous loss of life, and devastation, and whole generations really destroyed by that experience. I think the leaders who conceived the original ideas of European unity were enormously influenced by that, and rightly so. The cost of disunity was too great.

• 1050

The early efforts in the late 1940s, right after the war, and in the early 1950s to bring Europeans together were motivated by this terrible, terrible experience. Then it became an objective to maximize the economic gain, and then the social gain. We started with the Treaty of Rome in 1956, starting earlier still with the European Coal and Steel Community, but the motivating factor was the terrible historical legacy of World War I and World War II.

The Chairman: We have to go. There is another committee coming in.

Mr. MacLaren (Etobicoke North): I just want to welcome my old colleague, Ran Gherson. It's a pleasure to see you again, Mr. Ambassador.

[*Translation*]

Même au sein du pays dont l'économie est la plus importante, l'Allemagne, cette idée suscite un débat interne extrêmement vif. Bien que la cible ait été définie et que l'orientation ait été adoptée, il y a un grand débat interne en Allemagne sur les avantages et les inconvénients de cette idée et sur les coûts qu'elle représenterait. On vient de procéder à l'unification allemande, et celle-ci a montré combien il était difficile d'ajouter 17 millions de personnes seulement à un pays pourtant très riche.

On a pris une décision politique lors de cette unification au sujet de la convertibilité de l'austmark en deutchsmark sur une base paritaire. C'est un pas politique et symbolique très important et extrêmement coûteux pour les contribuables ouest-allemands. Il y a donc un débat en Allemagne sur cette question et il sera, naturellement, très, très important.

Il est impossible de progresser vers l'union monétaire et la monnaie unique sans un appui inconditionnel de l'Allemagne. Je ne dis pas que cela ne se fera pas. Cela se fera peut-être. En fait, c'est dans cette direction que se dirige la Communauté, et beaucoup de gens se sont donnés ce but. Mais ce sera un pas psychologique très grand, et j'ai l'impression que, dans de nombreux pays, les gens ne sont pas encore prêts à remplacer la monnaie qui se trouve dans leur poche par quelque chose qui ne serait pas entièrement contrôlé par leur propre pays.

M. Van De Walle: Qu'ont-ils les Européens? Il semble vouloir se rapprocher alors qu'ici au Canada, aussi bien dans l'Est que dans l'Ouest, ils y en a qui veulent se séparer.

M. Wright: Je crois que la réponse la plus simple est de remonter dans l'histoire de ce siècle, de penser aux deux guerres mondiales qui ont détruit l'Europe, et à toute la douleur et la souffrance qu'elles ont suscitées. C'étaient des guerres internes, des guerres entre Européens, particulièrement entre la France et l'Allemagne, qui se sont soldées par de très nombreuses pertes de vie, une terrible dévastation, et la destruction complète de générations entières. Je crois que les dirigeants qui ont conçu la première idée de l'unité européenne ont été terriblement influencés par cela, et à juste titre. Le coût de la désunion était trop grand.

Les premiers efforts déployés à la fin des années 40, juste après la guerre, et au début des années 50, pour rapprocher les Européens ont été causés par cette épouvantable expérience. L'objectif a été ensuite de maximiser les gains économiques, puis les gains sociaux. Nous avons commencé par le Traité de Rome en 1956, et auparavant par la Communauté européenne du charbon et de l'acier, mais le facteur décisif a été le terrible legs historique de la Première et de la Deuxième Guerres mondiales.

Le président: Nous devons partir. Un autre comité arrive.

M. MacLaren (Etobicoke-Nord): Je voudrais simplement souhaiter la bienvenue à mon vieux collègue, Ran Gherson. C'est un plaisir de vous revoir, monsieur l'ambassadeur.

[*Texte*]

We have in the past, certainly on one occasion in 1976, attempted to establish our relations with Europe within a framework agreement, to sustain the relationship through an ongoing, if not contractual, relationship, at least one that defined to some degree the particular nature of Canada's relationship with Europe. That initiative, for whatever reasons—and I don't know that you want to take time this morning to speculate on the reasons—has not borne the fruit that it's originators had hoped.

The situation today, however, is somewhat different, I would have thought. I have two questions. Can you still exploit the framework agreement as a basis on which to develop a more intimate relationship between Canada and Europe, or has the European Community so changed, and has the existence of the U.S.-Canada Free Trade Agreement given a different slant to transatlantic relations, so as to require a quite different structural relationship, if we were able to achieve one?

Mr. Wright: We certainly touched on much of this.

Mr. MacLaren: I'll read the minutes.

Mr. Wright: You add another element, though. I think the simple answer to the question on 1976 is that it is true that aspects of the 1976 agreement have been overtaken by events. It was signed at a time when the Community was less of an institution. The world has moved on considerably since that time. It still, however, does serve a purpose.

For example, last July Ministers Wilson and McDougall met with the commission under the auspices of that agreement and did a very thorough review of the economic issues between the two entities, Canada and the EEC, but we saw that the 1976 agreement was not enough to deal with with our relationship. That's why in November 1990 we negotiated a transatlantic declaration with the Community as a broader, more political umbrella, signed by the Prime Minister and the Prime Minister of Italy, representing the twelve, which dealt with the new Community, the bigger Community, and the deeper Community. That was the thrust of what we were talking about earlier.

The Chairman: The other committee is waiting to come in, and some of us have another meeting to go to at 11 a.m. When Mr. MacLaren reads the transcript he will be surprised to find the question was put earlier. It was precisely put because I put it on your behalf.

Mr. MacLaren: Could we have a copy of that transatlantic agreement?

Mr. Wright: Absolutely. Of course. We'll pass all that through.

The Chairman: This committee stands adjourned. I thank the witnesses very much.

[*Traduction*]

Nous avons déjà essayé, au moins une fois en 1976, de définir nos relations avec l'Europe dans le cadre d'un accord, pour renforcer les relations grâce à un lien permanent, sinon contractuel, tout au moins un lieu qui définisse, dans une certaine mesure, la nature particulière des relations entre le Canada et l'Europe. Cette initiative n'a pas, quelle qu'en soit la raison—et je ne veux pas m'attarder trop longtemps ce matin sur ces raisons—porté les fruits que ses auteurs attendaient.

Je pensais qu'aujourd'hui cependant, la situation était un peu différente. J'ai deux questions. Peut-on encore exploiter l'idée d'un accord-cadre pour mettre sur pied des relations plus intimes entre le Canada et l'Europe ou la Communauté européenne a-t-elle tellement changé et l'existence de l'Accord de libre-échange américano-canadien a-t-elle tellement modifié l'axe des relations transatlantiques qu'il faut envisager une structure tout à fait différente, dans la mesure où la chose est possible?

M. Wright: Nous avons beaucoup parlé de cela.

M. MacLaren: Je lirai le procès-verbal.

M. Wright: Cependant, vous ajoutez un autre élément. Pour répondre simplement à la question sur 1976, je dirai qu'il est vrai que certains aspects de l'accord de 1976 ont été dépassés par les événements. Il a été signé à une époque où la Communauté n'était pas encore une institution. Le monde a beaucoup évolué depuis cette époque. Il a néanmoins encore une utilité.

Par exemple, en juillet dernier, les ministres Wilson et McDougall ont rencontré les membres de la commission sous l'égide de cet accord et attentivement examiné les problèmes économiques existants entre les deux entités, le Canada et la CEE, mais il est apparu que l'accord de 1976 n'était pas suffisant pour régler la question de nos relations. C'est pourquoi en novembre 1990, nous avons négocié une déclaration transatlantique avec la Communauté, donc un instrument plus large, plus politique, signé par notre premier ministre et le premier ministre d'Italie, représentant les 12, et qui portait sur la nouvelle communauté, la grande communauté. Voici l'essentiel de ce dont nous parlions tout à l'heure.

Le président: Les membres de l'autre comité attendent d'entrer et certains d'entre nous doivent aller à une autre réunion à 11 heures. Lorsque M. MacLaren lira la transcription, il sera étonné de voir que la question a été posée tout à l'heure. Elle a été posée de façon précise parce que je l'ai fait en votre nom.

M. MacLaren: Pourrais-je avoir un exemplaire de cet accord transatlantique?

M. Wright: Absolument. Bien sûr. Nous vous communiquerons tout cela.

Le président: La séance est levée. Un grand merci aux témoins.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Department of External Affairs:

David Wright, Assistant Deputy Minister, Europe;

Randolph Gherson, Ambassador for Fisheries Conservation;

Mike Gifford, Senior Coordinator and Negotiator, Agriculture.

TÉMOINS

Du ministère des Affaires extérieures:

David Wright, sous-ministre adjoint, Europe;

Randolph Gherson, ambassadeur pour la conservation des pêches;

Mike Gifford, coordinateur principal et négociateur, Agriculture.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 7

Thursday, April 2, 1992

Chairman: Hon. John W. Bosley, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 7

Le jeudi 2 avril 1992

Président: L'hon. John W. Bosley, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la compétitivité ainsi que des relations du Canada avec la nouvelle Europe

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

24790—1

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairman: Hon. John W. Bosley, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: L'hon. John W. Bosley, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle—(7)

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, APRIL 2, 1992
(8)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:43 o'clock a.m. this day, in Room 701, La Promenade, the Chairman, John W. Bosley, presiding.

Members of the Sub-Committee present: John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, John Reimer Walter Van De Walle.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Jean-François Bence, Researcher.

Witness: From the Embassy of the Federal Republic of Germany: Dr. Juergen Hellner, Minister-Counsellor.

In accordance with its mandate under Standing Order 108(2), the Sub-Committee resumed consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated Tuesday, March 17, 1992, Issue No. 5.*)

Dr. Juergen Hellner made a statement and answered questions.

At 11:00 o'clock a.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 2 AVRIL 1992
(8)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 43, dans la salle 701 de l'immeuble La Promenade, la présidence de John W. Bosley (*président*).

Membres du Sous-comité présents: John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, John Reimer Walter et Van De Walle.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Jean-François Bence, consultant.

Témoin: De l'Ambassade de la République fédérale d'Allemagne: Dr Juergen Hellner, ministre-conseiller.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité examine la compétitivité du Canada et ses relations avec la nouvelle Europe (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 mars 1992, fascicule n° 5*).

Juergen Hellner fait un exposé et répond aux questions.

À 11 heures, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, April 2, 1992

• 0944

The Chairman: I call the committee to order. We are resuming our consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe.

Our guest this morning is from the Embassy of the Federal Republic of Germany, Dr. Hellner, who comes to talk to us about the German experience, both in terms of the unification issue and what is happening in Europe 1992. That's our subject.

• 0945

Thank you for coming to be with us. I think you know our subject, and if you have something to open with, we'll do that. Otherwise, we'll ask you some questions. As you see fit.

Dr. Juergen Hellner (Minister-Counsellor, Embassy of the Federal Republic of Germany): First, I want to thank you for this opportunity you have given to me to display a bit what the Germans and the German government are thinking about the future, or Europe 1992.

If I understand you correctly, the two points will be unification and Germany in Europe, not so much German-Canadian bilateral relations. So I'll skip the last point. I thought it might be of interest. If there are any questions, then I'm ready to answer whatever I can.

As far as German unification is concerned, I should like to make the following remarks.

Politically speaking, Germany's unification had been achieved on October 3, 1990, as you know. By the way, it had been started here in Canada two years ago during Open Skies. For a few days, there was also a visible symbol of this in the conference hall. I don't know if you heard about it. A huge piece of the Berlin wall had been set up with the commemorative plaques that had been inaugurated by my minister in September last year.

However, this is only the political side of unification. The German nation has still to go a long, long, painstaking and troublesome way to reach social, economic, and human unity. The difference between the two political systems in my country was too large to achieve all this just overnight. In order to give you an idea about the difficulties the German nation actually is faced with, and that have to be overcome in the coming years, I should like to refer to the following points, as examples only. There are quite a few other difficulties, and positive things too.

The output, for instance, of the East German industry and economy had been cut in 1991 down to 86% as far as foodstuffs are concerned, for instance, and 22% as far as highly qualified technical equipment products are concerned

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 2 avril 1992

Le président: La séance est ouverte. Nous reprenons l'étude de notre compétitivité par rapport à la nouvelle Europe, et de nos relations commerciales avec les pays qui la composent.

Nous accueillons ce matin M. Hellner, de l'Ambassade de la République fédérale d'Allemagne, qui va nous parler de la réunification de l'Allemagne et de ce que sera l'Europe en 1992.

Merci d'avoir répondu à notre invitation. Si vous souhaitez faire une déclaration liminaire, je vous donne la parole. Sinon, nous passerons tout de suite à la période des questions.

M. Juergen Hellner (chargé d'affaires, Ambassade de la République fédérale d'Allemagne): Je tiens tout d'abord à vous remercier de m'offrir aujourd'hui l'occasion d'exposer les thèses des Allemands, et de leur gouvernement, sur l'Europe de demain.

Si je vous comprends bien, les deux points à l'ordre du jour sont la réunification et la place de l'Allemagne dans l'Europe plutôt que les relation bilatérales entre le Canada et l'Allemagne. Je ne parlerai donc pas de cela dans mon exposé, mais, si vous souhaitez m'interroger sur ce sujet, j'essaierai de vous répondre.

En ce qui concerne la réunification, plusieurs précisions s'imposent d'emblée.

Politiquement parlant, comme vous le savez, l'unification de l'Allemagne s'est faite le 3 octobre 1990. Permettez-moi cependant de dire qu'elle avait commencé ici-même, au Canada, il y a deux ans, à l'occasion de la Conférence sur les ciels ouverts. Pendant quelques jours, en effet, il y a eu durant cette conférence un signe visible de réunification; je ne sais pas si vous en avez entendu parler. Un énorme morceau du mur de Berlin avait été placé dans la salle de conférence, avec les plaques commémoratives qui avaient été inaugurées par mon ministre, en septembre dernier.

Cela ne reflétait cependant que l'aspect politique de l'unification. La nation allemande a encore beaucoup de chemin long et difficile à faire pour parvenir à l'unité sociale, économique et humaine. Les deux systèmes politiques réunis étaient trop différents pour pouvoir être fusionnés du jour au lendemain. Je vais vous donner quelques exemples des difficultés auxquelles fera face à ce chapitre la nation allemande. Ensuite, je mentionnerai quelques aspects positifs de la situation actuelle.

Sur le plan économique et industriel, mentionnons que la production alimentaire de l'Allemagne de l'Est ne représentait plus en 1991 que 86 p. 100 de ce qu'elle était le jour de l'unification, en octobre 1990; pour ce qui est de la

[*Texte*]

in comparison with what had been the output on the day of unification in October 1990. Only next year, according to my information, the same level of production will be reached in the former East Germany compared with what they had in the way of production at the end of East Germany's political formation.

So then we start to increase productivity. It is supposed that the reconstruction, the reshaping of East German industry, will reach a point where it will be, as we put it in German, self-supporting. It will not have to be supported as heavily then as it is actually by the government.

The second point I should like to mention is that, for instance, the International Monetary Fund has said that Germany has to invest in East Germany for reconstruction about 120 billion Deutschmarks every year. So far, for 1991, only 45 billion Deutschmarks have been invested. The tendency is increasingly positive. For 1992 the prospects are even better, but they will not reach $120 billion Deutschmarks. This is already certain.

• 0950

Third, for every private Deutschmark invested in the former East Germany—now geographically speaking still east Germany—the government has to invest three to four Deutschmarks to make such an investment, a private investment, acceptable for a private entrepreneur.

Four, I should point out that the budgets of the new lender in Germany are only up to about one-third financed by their own resources. Two-thirds comes from West Germany.

Five, about 20% of the German population is living in the former East Germany, but they participate so far only up to 7% in the national product. The most important problem that my government actually has to deal with is the fact that just a transfer of money is not a possibility to reshape the economic situation in East Germany. The influx of money would work positively if, in general, there was a normally functioning economy, but here everything has to be reshaped from scratch. Money alone is not a means to reshape it. It is a psychological problem, a problem of business administration and so on.

The last point I should like to make is on the Treuhand-Gesellschast Institute. This institute deals with the former government companies that are to be given to private entrepreneurs. This is a very costly enterprise because one Deutschmark of the price this institute asks for a company to be sold has to be subsidized by about three Deutschmarks from the institute. When the institute closes down because activities have finished, it will have created a deficit of about 400 billion Deutschmarks.

In addition to this there are two positive aspects. The first is that as far as bilateral relations are concerned, according to my information about 23 Canadian companies are investing or are interested in investments in East

[*Traduction*]

production d'équipement technique de pointe, elle n'était plus que de 22 p. 100. Il faudra attendre l'année prochaine, selon mes informations, pour que l'Allemagne de l'Est revienne au même niveau de production qu'à la fin de 1990.

Notre tâche consistera alors à rehausser sa productivité. Notre objectif est de faire en sorte que la reconstruction et la restructuration de l'industrie est-allemande lui permettent d'arriver à ce que nous appelons l'autosuffisance. Autrement dit, l'économie est-allemande ne devrait plus alors avoir autant besoin qu'aujourd'hui du soutien du gouvernement.

Deuxièmement, selon le Fonds monétaire international, l'Allemagne devrait investir chaque année 120 milliards de deutschemarks pour reconstruire l'Allemagne de l'Est. Or, en 1991, seulement 45 milliards de marks l'ont été. Certes, la tendance est de plus en plus positive et les perspectives sont plus encourageantes pour 1992, mais il est déjà certain que le chiffre de 120 milliards de marks ne sera pas atteint.

Troisièmement, pour faire en sorte que le secteur privé investisse un mark dans l'ancienne Allemagne de l'Est, qui est aujourd'hui, sur le plan géographique, l'Allemagne orientale, le gouvernement doit en investir trois ou quatre. Autrement dit, cette contribution est nécessaire pour amener les entrepreneurs privés à investir eux aussi.

Quatrièmement, les nouveaux États, ou lander, de l'Allemagne ne peuvent fournir qu'environ un tiers de leur budget grâce à leurs propres ressources, ce qui veut dire que les deux tiers viennent d'Allemagne de l'Ouest.

Cinquièmement, si la population de l'ancienne Allemagne de l'Est représente 20 p. 100 de la population allemande totale, elle ne contribue que pour 7 p. 100 au produit national. Le problème le plus grave auquel doit faire face mon gouvernement, c'est qu'il ne suffit pas de transférer des fonds en Allemagne de l'Est pour restructurer son économie. L'injection de crédits pourrait avoir des effets positifs si elle se faisait dans une économie fonctionnant normalement, ce qui n'est pas le cas, puisque tout doit être complètement reconstruit. Il ne s'agit donc pas seulement d'un problème d'argent, mais aussi de psychologie, de gestion des affaires, etc.

Je me dois aussi de dire quelques mots de l'Institut Treuhand-Gesellschast, qui est chargé de vendre à des entrepreneurs privés les anciennes entreprises de l'État est-allemand. Cette privatisation coûte très cher, car, comme je l'ai dit, pour obtenir que le secteur privé investisse en Allemagne de l'Est, l'institut doit fournir une contribution égale à environ trois fois l'apport privé. Quand l'institut fermera ses portes, ce qui voudra dire qu'il a fini son travail, il aura créé un déficit d'environ 400 milliards de marks.

Abordons maintenant deux aspects positifs. Le premier est que, sur le plan des relations bilatérales, environ 23 sociétés canadiennes, selon mes informations, investissent déjà en Allemagne de l'Est ou sont prêtes à le faire. Je

[*Text*]

Germany. I am sorry to say that I do not yet have the details but I am following that very closely. I think it is very positive to have 23 Canadian companies interested at least in investing in East Germany.

Second, according to the institute's dealing with the economic possibilities in East Germany, the crucial year will be 1994. They say almost unanimously that from that time on economic development will get better and will not demand that much support by the German government.

As far as German unification is concerned, those are some highlights. Then the question is, what is Germany's part inside the European Community? Up to the date of the collapse of the socialist bloc, Germany was, to a certain extent, at the edge of Europe. Now, after the change in eastern Europe and in Germany, Germany is on the point of turning back to its traditional position in the very heart of Europe.

• 0955

This is also the reason why Germany was so keen to have what happened in Maastricht in December last year. Of course, once we are back in the middle of Europe again, we are very much interested in having an economical-wise, political-wise, and social-wise, healthy, wealthy Europe. This, we think, can be reached by a stronger monetary policy and, finally, political union. This is what the Maastricht Agreement tried to set up.

But there is a long way to go, because the the conditions that must be put forward before forming the monetary and political unions are very difficult to reach, even for Germany, which is supposed to be rich. We are not that rich any more. You heard the deficit figures I have just given.

For instance, one of the conditions is that all the countries joining the monetary union have to have a certain identical rate of inflation. It shouldn't be more than 1.5% to 3%, and the respective policies to fight inflation should also be harmonized.

The prime rates should be very close to each other and, most importantly, from the German point of view, there should be an independent institute that is going to be called the central Bank of Europe, which should be designed a little bit like our Deutsch Bundesbank, which is independent from political decisions to be rendered by the government. If the government is interested in a certain financial policy, it has to deal with the Bundesbank and convince it to do this and that. It cannot order it to do it.

That is why in the past, from time to time, there have been some differences between Bonn and Frankfurt. Bonn might be ready for deficit spending, for instance, and the Bundesbank is fighting against inflation. They cannot get closer to each other. This is the concept the Germans are interested in for the European Central Bank. The differences that actually exist in Europe are considerable. For instance, in France, the Banque de France is not as independent as, for instance, the Bundesbank.

[*Translation*]

regrette de ne pas avoir plus de détails à ce sujet, mais croyez bien que je suis attentivement cette situation. Je crois qu'il est fort positif de constater que 23 sociétés canadiennes sont au moins intéressées à investir en Allemagne de l'Est.

Deuxièmement, selon l'analyse des perspectives économiques de l'Allemagne de l'Est effectuée par l'institut, l'année cruciale sera 1994. La quasi-totalité des spécialistes s'accordent en effet pour dire que la situation économique sera beaucoup plus favorable à ce moment-là et que l'aide du gouvernement allemand sera beaucoup moins nécessaire.

Voilà donc certaines des caractéristiques importantes de l'unification allemande. Cela étant, quelle sera la place de l'Allemagne dans la Communauté européenne? Jusqu'à l'effondrement du bloc socialiste, l'Allemagne était dans une certaine mesure en marge de l'Europe. Aujourd'hui, après la réunification, l'Allemagne est sur le point de reprendre sa place traditionnelle au coeur même de l'Europe.

Cela explique pourquoi l'Allemagne attache tellement d'importance à ce qui a été décidé à Maastricht en décembre dernier. Bien sûr, lorsque nous aurons repris notre place au coeur de l'Europe, nous serons beaucoup plus intéressés à garantir une Europe prospère, et sage sur le plan économique, politique et social. A nos yeux, ce résultat pourra être atteint grâce à une politique monétaire plus solide, puis, à terme, à l'union politique. Voilà précisément vers quoi tend l'Accord de Maastricht.

Il y a cependant encore beaucoup à faire, car les conditions qui permettront de former l'union monétaire et l'union politique seront très difficiles à garantir, même pour l'Allemagne, qui est censée être riche, mais qui ne l'est plus tellement, à en juger par son déficit.

Par exemple, l'une des conditions de l'union monétaire est que tous les pays aient un taux d'inflation relativement identique. Il ne devrait pas être plus de 1,5 p. 100 à 3 p. 100, et les politiques nationales destinées à maîtriser l'inflation devraient être harmonisées.

Les taux préférentiels des banques centrales devraient également être très proches les uns des autres. Plus important encore, du point de vue allemand, il conviendrait de mettre sur pied un organisme indépendant, que l'on appellerait la Banque centrale européenne, et qui devrait être conçue un peu comme notre Bundesbank, c'est-à-dire être indépendante des pouvoirs politiques. Chez nous, si le gouvernement veut appliquer une certaine politique financière, il doit essayer de convaincre la Bundesbank que cette politique est justifiée; il ne peut pas la lui imposer.

Voilà pourquoi il y a eu de temps à autre, dans le passé, des frictions entre Bonn et Francfort. Par exemple, si Bonn souhaitait accroître ses dépenses publiques au risque de creuser son déficit, la Bundesbank pouvait quant à elle privilégier la lutte contre l'inflation, et le compromis pouvait être difficile à trouver. Voilà le genre de banque centrale européenne que souhaitent les Allemands. Hélas, il existe des différences considérables en Europe en ce qui concerne les relations des banques centrales avec leur gouvernement. Par exemple, la Banque de France n'est pas du tout aussi indépendante du gouvernement que la Bundesbank.

[*Texte*]

Another point from the parliamentarian point of view is that the European Commission in Brussels is more and more responsible towards the European Parliament in Strasbourg. The parliamentary control of decisions made in Brussels by the Commission will be stronger, so the European Parliament will develop step by step into a real European Parliament in the traditional sense.

These are the highlights of the German part in the European Community, and that is what I want to say for the time being. I will just skip the question of German-Canadian relations. If there are any questions, I am ready. If I can give you an answer, I will.

• 1000

The Chairman: Before I ask Mr. MacLaren to open for the Official Opposition, I want to ask you a question that intrigues me. Europe has to make some decisions about whether to continue down the path of more centralization, political union and monetary union, at the same time as admitting new members. I cannot see how that will play out. What is Germany's position? How many members can you admit without losing the impetus toward union?

Dr. Hellner: You're right. In all institutions like NATO and the Conference for Security and Co-operation in Europe, the more members you admit the more you water down. This is why my government is very interested in having more of the east European countries joining the community, but at the same time they are aware that this means the principles of the European Community will be smoothened.

Politically speaking, we advocate, as soon as possible, having as many members as possible from the former east bloc inside the community, but this doesn't mean that we give up the principles. This is why we simultaneously advocate helping the eastern European countries, as much as possible, to restructure their economies and political systems according to the ideas we have set up in the European Community, before they enter the community. There might be a pre-stage called association just to bring them closer to the community, and after having met all the conditions they will then be admitted as members to the European Community. But the political aim is to have all of them in the community.

Of course, there are still many national questions. From the agricultural point of view, those countries producing agricultural products will not be transferred. Current member countries that are producing the same products. . .this can be dealt with as was done before Portugal and Spain joined the community. It's the same problem. It was overcome then and this will be the case with the possible member countries too.

[*Traduction*]

Autre facteur important, du point de vue des fonctions parlementaires, la Commission européenne de Bruxelles est de plus en plus tenue de rendre des comptes au Parlement européen de Strasbourg. Le contrôle parlementaire des décisions prises à Bruxelles par la commission va se renforcer, ce qui va amener le Parlement européen à devenir peu à peu un véritable parlement supranational, au sens traditionnel du terme.

Telles étaient, monsieur le président, les informations générales que je souhaitait apporter au sujet de la place de l'Allemagne dans la Communauté européenne. Je ne parlerai pas pour le moment des relations bilatérales entre le Canada et l'Allemagne, comme je l'ai dit, mais je suis prêt à répondre à vos questions à ce sujet.

Le président: Avant de donner la parole à M. MacLaren, pour l'Opposition officielle, je voudrais vous demander une précision. L'Europe va être appelée à décider si elle veut continuer dans la voie de la centralisation, de l'union politique et de l'union monétaire, tout en intégrant de nouveaux membres. Je n'arrive pas à voir comment cela va se faire. Quelle est la position de l'Allemagne à ce chapitre? Combien de nouveaux membres pouvez-vous accepter sans perdre les facteurs poussant à l'union?

M. Hellner: Vous avez raison. Toutes les institutions qui accueillent de nouveaux membres, comme l'OTAN ou la Conférence sur la sécurité et la coopération en Europe, font face à une certaine dilution de leurs pouvoirs. Voilà pourquoi mon gouvernement tient à ce que les principes fondamentaux de la Communauté européenne ne soient pas mis en danger, même s'il tient beaucoup à ce que d'autres pays d'Europe de l'Est se joignent à la communauté.

Sur le plan politique, nous recommandons que l'on accueille le plus grand nombre possible d'anciens pays du Bloc de l'Est au sein de la Communauté européenne, mais cela ne veut pas dire que nous soyons prêts à abandonner nos principes. Autrement dit, nous recommandons que l'on aide simultanément le plus possible ces anciens pays du Bloc de l'Est à se restructurer, sur le plan économique et politique, conformément aux principes établis dans la Communauté européenne, avant d'y être formellement admis. Il pourrait donc y avoir une étape intermédiaire, par exemple d'association, qui leur permettrait de se rapprocher de la communauté. Ensuite, s'ils respectaient toutes les conditions, ils seraient admis comme membres à part entière de la Communauté européenne. Cela dit, sur le plan politique, notre objectif est de les intégrer tous à la communauté.

Bien sûr, il y a encore beaucoup de problèmes qui se posent à l'échelle nationale. Par exemple, il y a des transferts qui ne seront pas possibles avec certains pays qui ont une production agricole importante. Toutefois, des problèmes semblables se sont posés lorsque le Portugal et l'Espagne se sont joints à la Communauté européenne, puisqu'ils produisaient les mêmes denrées que certains pays membres. Le problème a pu être résolu dans leur cas, et on devrait pouvoir le faire aussi avec les nouveaux membres éventuels.

[*Text*]

Mr. MacLaren (Etobicoke North): Dr. Hellner, thank you for being with us this morning. Before I comment on your question, I want to say, Mr. Chairman, that in the material prepared for us this morning, I was amused to see that the GNP of Germany is correctly stated in the French version. In the English version it's put at $1.95 billion, which I would have thought was the GNP of Volkswagen rather than of Germany. It is a curious translation.

I have three questions, Perhaps I will put them to Dr. Hellner in order. On unification, you cast your comments in economic terms, and rightly so I think, but I'm sure you would agree that there is a psychological dimension too. Could you comment on the coming together of the two parts of Germany and what, for the lack of a better word, I would call a psychological attitude?

Dr. Hellner: I can comment on that. I am directly concerned, because I belong to one of those families that had been split up. I knew both parts of Germany before they were unified. I am very reluctant to say "reunified" because of the differences in the two parts of Germany. I prefer to speak about unification, not reunification. There's nothing to be reunified except the people, the human beings, and that's exactly the point; there is a considerably large psychological problem.

• 1005

This problem has been caused—I am very frank on this—mainly by the West Germans. They didn't realize they would be facing problems. They just said, we do it like this. They felt strong. They learned their lessons in the past, or they thought they had learned their lessons in the past, doing it by economic activity, etc. But they couldn't manage it. They realized after one and a half or two years of struggle, in vain, that more than just money has to be dealt with. It is a psychological question, which is really a problem.

We have two parties now in Germany. One is the West German Party, not politically speaking, which is called in our slang the "Wessi's", those from the west. And the other one is called the "Ossi's", those from the east. *Ost* in German means east. Very often they are fighting each other, not only mentally but also by force. The West German citizen has not yet the feeling of really giving his share to building a unified Germany. This was said recently by Mr. Kohl in a speech before the meeting in Hanover for the exhibition. He said, we can't always increase and increase and increase and continue increasing the taxes; we have to share.

You might know that everybody in Germany, apart from the tax he has to pay, has to deduct from his salary a certain amount just for a fund for unification and rebuilding East Germany. For instance, to give you an idea, I personally pay every month about $400 Canadian into that fund.

The Chairman: That is almost as much as I pay to Nova Scotia.

[*Translation*]

M. MacLaren (Etobicoke–Nord): Merci d'avoir répondu à notre invitation, monsieur Hellner. Avant de poser mes questions, je dois souligner que le PNB de l'Allemagne est indiqué correctement dans la version française des documents qui nous ont été remis ce matin, mais pas dans la version anglaise. En anglais, on dit qu'il est de 1,95 milliard de dollars, et je croyais que c'était là simplement le PNB de Volkswagen plutôt que de l'Allemagne tout entière. Quelle curieuse traduction!

J'ai trois questions à vous poser, monsieur Hellner. Pour ce qui est de l'unification, vous l'avez abordée sous l'angle économique, à juste titre, mais vous conviendrez avec moi qu'elle revêt également une dimension psychologique. Que pouvez-vous donc nous dire à ce chapitre? Comment voyez-vous le manque de concordance psychologique, si je puis m'exprimer ainsi, entre les deux parties de l'Allemagne?

M. Hellner: Je n'ai aucun mal à vous en parler, car je fais partie d'une famille qui a été divisée entre les deux Allemagnes. Je connaissais donc les deux parties avant leur unification. J'hésite beaucoup à parler de «réunification», étant donné les différences profondes qui caractérisent aujourd'hui les deux parties. Je préfère donc parler d'unification. Pour le moment, il n'y a encore rien qui ait été réunifié, à part les populations, et c'est précisément le problème: il existe encore un très vaste fossé d'ordre psychologique.

Ce problème résulte en grande mesure, je n'hésite pas à le reconnaître, des Allemands de l'Ouest, qui n'avaient pas pris conscience des difficultés qui allaient se poser. Se sentant puissants, ils ont cru qu'ils allaient pouvoir procéder à une unification rationnelle. Croyant avoir tiré les leçons du passé, ils ont envisagé la question de manière logique, à partir de l'activité économique, mais ils n'ont pas réussi à gérer le processus. Après un an et demi d'efforts vains, ils ont constaté qu'il ne s'agissait pas seulement d'une question d'argent, mais aussi d'une question de psychologie.

Nous avons aujourd'hui deux blocs en Allemagne, pas politiques, mais psychologiques. Nous avons le bloc de l'Allemagne de l'Ouest, que nous appelons les «Wessi's», et l'autre, de l'Allemagne de l'Est, que nous appelons les «Ossi's». En allemand, *ost* veut dire est. Bien souvent, ces deux blocs se trouvent en opposition, et pas seulement sur le plan psychologique. Le citoyen d'Allemagne de l'Ouest n'a pas encore le sentiment de faire sa part pour construire une Allemagne unifiée. M. Kohl l'a récemment reconnu dans un discours prononcé lors de l'exposition de Hanovre. Il a dit à cette occasion que nous ne pouvons pas constamment augmenter les impôts et les taxes et que nous devons commencer à partager.

Vous savez peut-être que tout le monde en Allemagne a le droit de déduire de son salaire, aux fins de l'impôt sur le revenu, un montant destiné uniquement à financer l'unification et la reconstruction de l'Allemagne de l'Est. Pour vous donner un exemple, je verse personnellement l'équivalent d'environ 400$ canadiens par mois dans ce fonds.

Le président: C'est presque autant que ce que je paye en Nouvelle-Écosse.

[*Texte*]

Mr. MacLaren: Thank you, Dr. Hellner.

The program set forth at Maastricht has impressed us all with its notable ambitions. It is one I am sure we all support. But at the same time, I imagine many people would share my surprise at the dimensions of the program that is set out.

The question you raise seems to me a pivotal one; that is the role of a European central bank. To achieve price stability and to achieve a stable currency and low inflation with such a disparate membership, stretching from, say, Portugal, or Greece, to Denmark, is a formidable task. But the key is to create the central bank.

Do you see progress coming soon in that? You have noted the difficulties in harmonizing, as it were, central bank practices among France, Germany, Spain, whatever. Could you elaborate a little more on that question?

Dr. Hellner: If you want to have my personal opinion, I should say that for the time being I don't really see a possibility for the European Community or for the countries—first of all, it is now a national question—to fulfil all the conditions you find in the Maastricht Agreement. Even Germany is not ready. For instance, talking about inflation, in Germany inflation is at about 4.3%. For Germany it is a high rate. It is beyond what had been set in the Maastricht Agreement, for instance. With interest rates, it is the same problem.

I don't know whether this can be reached, for the time being, even by Germany. In my opinion there is no chance to do everything according to the schedule you find in the Maastricht Agreement. But this might change.

• 1010

As far as the harmonization is concerned, this is very difficult to say. It depends upon the specific situation in the specific member country at the time the next step has to be taken. If the conditions in France or Germany are good, they will agree, but who knows whether they are in favour of the next step?

All these questions depend upon whether the governments start right now to try to get as close to the pre-conditions as possible, or will they still go alongside the national line to fulfil, first of all, the national interest and then look for a possible way to find oneself close to the conditions? Who can tell you? I can't.

Personally, I'm really in favour of Europe, but whenever national and European interests are fighting each other, very often the national interests are the stronger ones. This is not the official opinion. Of course not. But this is my feeling, dealing with these questions, that it would be very, very difficult to fulfil all of it.

Above all, on this crucial point of the central bank of Europe, just to set a symbol, and not because of chauvinism, we are very much interested in Germany to have the central Bank of Europe in Frankfurt, just to say, well, this has to be in the tradition of the Bundesbank, because it had been independent and that way should be the way of life for the central bank of Europe. It's a long way to Tipperary.

[*Traduction*]

M. MacLaren: Merci, monsieur Hellner.

L'Accord de Maastricht est fort impressionnant sur le plan des ambitions, et je suis sûr que nous sommes tous ici en faveur des objectifs qu'il exprime. Cependant, beaucoup d'entre nous ont cependant aussi été surpris par l'ampleur considérable de ses objectifs.

La question que vous avez posée au sujet de la future banque centrale européenne me paraît déterminante. Pour garantir la stabilité des prix et des devises, et pour garantir un faible taux d'inflation, dans un ensemble aussi disparate que l'Europe, s'étendant du Portugal à la Grèce et au Danemark, il faudra nécessairement créer une banque centrale, ce qui sera une tâche considérable.

Comment voyez-vous ce problème? Vous avez déjà évoqué les difficultés qui se poseraient pour harmoniser les banques centrales des divers pays européens. Pourriez-vous nous donner des précisions là-dessus?

M. Hellner: Si vous voulez mon avis personnel, pour commencer, je dois vous dire que je ne vois pas comment les divers pays de la Communauté européenne pourraient répondre à toutes les conditions de l'Accord de Maastricht. Même l'Allemagne n'y est pas prête. Par exemple, le taux d'inflation en Allemagne est actuellement de 4,3 p. 100, ce qui est élevé sur le plan historique. De toute façon, c'est supérieur à ce qui avait été envisagé dans l'Accord de Maastricht. La même chose vaut pour les taux d'intérêt.

Je ne vois donc pas comment nous allons réussir, dans le contexte actuel, même en Allemagne. À mon avis, nous n'avons aucune chance de faire tout ce qui est prévu dans l'échéancier de mise en oeuvre de l'Accord de Maastricht, mais ce n'est qu'un avis personnel.

En ce qui concerne l'harmonisation, il est très difficile de voir comment nous pourrons l'assurer. Tout dépendra de la situation qui prévaut dans chaque pays membre au moment où nous devrons passer à la prochaine étape. Si la situation est favorable en France ou en Allemagne, on pourra avancer, mais qui sait si ces deux pays sont en faveur de l'étape suivante?

Tout cela dépend de la volonté réelle des gouvernements de faire ce qui est nécessaire pour établir les conditions du passage à l'étape suivante. Peut-être sont-ils encore beaucoup plus attachés à leurs objectifs purement nationaux? Qui peut le dire? Pas moi.

Personnellement, je suis vraiment en faveur de l'Europe, mais, chaque fois qu'il y a un conflit entre les intérêts nationaux et les intérêts européens, ce sont souvent les intérêts nationaux qui dominent. Certes, cela n'est pas du tout la thèse officielle, loin de là, c'est uniquement mon opinion personnelle. Voilà pourquoi je pense qu'il sera extrêmement difficile de résoudre tous les problèmes reliés à l'accord.

En ce qui concerne cet élément crucial de la création d'une banque centrale de l'Europe, nous attachons beaucoup d'importance sur le plan symbolique, et pas du tout par chauvinisme, à ce qu'elle soit établie à Francfort, pour indiquer clairement qu'elle devra suivre la tradition de la Bundesbank, c'est-à-dire être un organisme vraiment indépendant des pouvoirs politiques. Nous sommes encore loin de Tipperary.

[*Text*]

Mr. MacLaren: That was sung on the other side of the trenches.

The Chairman: Actually, it was sung on both sides.

Mr. MacLaren: I was about to break into *Lili Marleen*, but I'll...

Have I time for one more?

The Chairman: Sure. It'll make up for the meetings that you missed.

Mr. MacLaren: Or at least the tardiness with which I attend them.

On eastern Europe, presumably one of the breaks, for lack of a better word, on early membership would arise from the recognition that full membership would confer on the eastern European countries free labour mobility; that is, people would move. Obviously, they would vote with their feet and walk into western Europe seeking a higher standard of living. Is one of the concerns that there would be a massive migration of people?

Dr. Hellner: Yes, no doubt about it. You know that Lech Walesa, the Polish president, had been in Germany recently, and they were talking about this problem, not as far as the Polish citizens are concerned. They also come to...but jumping from Russia, from the former Soviet Republics. Poland feels itself to be in a position to be a kind of wall against all these. This is really a difficulty. This is not a question of asylum. It's a human question, a social question. We are quite aware of it. It is not only the Germans, but we are the first country entering into Europe. They might, if they don't find work in Germany, and this is very difficult, actually even in Germany, whatever you study...

I have this problem in my family because of my daughters. They ask me, "what shall I study?" I said, well, study what you really like to study because you don't have to look at whether you can earn your living on it afterwards. If you try to be a dentist because you can earn money but you are not really up to being a dentist, you never will fulfil your duty. This is the situation in Germany. It's very difficult to find jobs.

So they might continue to France. France is interested in having a kind of regulation of the problem. This is one of our fears in Germany, that in some way this Polish wall will break and the flood will come.

• 1015

We had the same problem, for instance, with Turkish labour coming into Germany.

The Chairman: Yours is one of the most decentralized political systems in Europe in statutory approval of legislation by the Länder—

Dr. Hellner: You mean in Germany?

[*Translation*]

M. MacLaren: C'est ce que l'on chantait dans les tranchées adverses.

Le président: C'est ce qu'on chantait des deux côtés.

M. MacLaren: J'étais sur le point de chanter *Lili Marleen*, mais...

Me reste-t-il du temps pour une autre question?

Le président: Certainement. Cela compensera pour toutes les séances auxquelles vous n'avez pas assisté.

M. MacLaren: Ou auxquelles je suis arrivé en retard.

L'une des conséquences de l'intégration rapide de l'Europe de l'Est à la Communauté européenne se manifesterait évidemment sur le plan de la mobilité de la main-d'oeuvre. Autrement dit, les gens ne tarderaient probablement pas à indiquer concrètement leurs préférences en se rendant en Europe de l'Ouest pour y chercher un niveau de vie plus élevé. Ne craignez-vous donc pas une émigration massive vers l'Europe de l'Ouest?

M. Hellner: Sans aucun doute. Lech Walesa, le président polonais, a évoqué récemment cette question lors d'une visite en Allemagne. Il parlait alors non pas des Polonais, mais plutôt des résidents de la Russie et des anciennes républiques soviétiques. La Pologne a le sentiment d'être une sorte de mur entre les deux, et cela pose des problèmes réels. Il ne s'agit pas d'une question d'asile, mais d'une question sociale et humaine. Nous en sommes parfaitement conscients. N'oubliez pas que l'Allemagne est le premier pays donnant accès à l'Europe quand on vient de l'Est. Si des citoyens de l'Est venaient en Allemagne et qu'ils n'y trouvaient pas de travail, la situation pourrait être fort difficile. Même en Allemagne, quel que soit le domaine dans lequel on fait des études...

J'ai ce problème dans ma propre famille, où mes filles me demandent ce qu'elles devraient étudier. Je leur ai dit qu'elles devraient faire ce qui leur plaît, car elles n'auront pas à se demander si elles pourront gagner leur vie plus tard. Si elles veulent faire des études pour devenir dentistes, afin de gagner beaucoup d'argent plus tard, mais qu'elles ne sont pas vraiment à la hauteur, elles ne se seront pas acquittées de leur devoir. C'est la situation en Allemagne. Il est très difficile de trouver de l'emploi.

Peut-être continueront-elles alors jusqu'en France? La France souhaite adopter une réglementation pour faire face à ce problème. Ce que nous craignons, en Allemagne, c'est l'effondrement du mur polonais, ce qui provoquerait l'inondation de l'Europe.

Nous avons connu le même problème lorsque des Turcs sont venus trouver du travail en Allemagne.

Le président: Vous avez l'un des systèmes politiques les plus décentralisés d'Europe, étant donné que les lois adoptées par les lander...

M. Hellner: Vous parlez de l'Allemagne?

[*Texte*]

The Chairman: In Germany.

Dr. Hellner: Yes, and it's growing.

The Chairman: That leads me to this question. Who decides the European questions? The Bundestag?

Dr. Hellner: That's a very good point.

The Chairman: How do you negotiate?

Dr. Hellner: It's really interesting. This has been taken into consideration also in the Maastricht Agreement. In Germany, there are questions that cannot be dealt with but by the Länder. In spite of that, they are of European interest, so they have to be dealt with on European level too. What can we do? According to the constitution the federal government has nothing to say about it. But they do. So they have a kind of meeting, not set up somewhere in some article, some paragraph in the constitution, but by necessity of the development. The German federal government has to get together with the premiers or the ministers of the Länder on certain points just to discuss it, to have it ready for discussion on the European level by the German government.

But how complicated it is you might gather from the following two points. First of all, more and more German Länders have their representatives in Brussels. They have their offices. Secondly, inside the Maastricht Agreement is the talk about the regional *Uroregio*; the regional co-operation.

Mr. MacLaren: What was that word again?

Dr. Hellner: *Uroregio*, they call it. This is co-operation across borders, between neighbouring provinces and Länders and so on. Those problems, by the constitution, the federal government cannot deal with; just to settle it on that level. So it's getting even more federated.

Mr. Van De Walle (St. Albert): Thank you, Dr. Hellner, for appearing before the committee. This is an interesting morning.

I had three areas I'd like you to take a look at. One was the environment. I take the position that there must be a lot of problems you have to address, particularly in eastern Germany. You may want to comment about that. The other one was banking, and we've had some discussion on that already. The third one was that you might want to share with the committee some of your thoughts on GATT.

Dr. Hellner: About what? I didn't get the last question.

Mr. Van De Walle: This whole thing about... I know a little about Germany. My parents come from Belgium. I am thinking about the farmers out there. We have the problems here. And there is this whole meeting of GATT.

Dr. Hellner: The GATT meeting, you mean?

Mr. Van De Walle: Yes, maybe your thoughts on that subject. You can start with the environment.

[*Traduction*]

Le président: Oui.

M. Hellner: Et le mouvement s'accélère.

Le président: Voilà donc ma question: qui prend les décisions sur les questions européennes? Le Bundestag?

M. Hellner: Excellente question.

Le président: Comment négociez-vous?

M. Hellner: C'est très intéressant. Je dois dire que c'est également un facteur qui avait été pris en considération dans l'Accord de Maastricht. En Allemagne, il y a des questions qui relèvent des lois exclusives des lander, mais cela n'empêche pas que ce soit des questions d'intérêt européen, ce qui signifie que nous devons également en tenir compte à l'échelle européenne. Selon notre constitution, le gouvernement fédéral ne doit pas y mettre son nez, mais, en pratique, il le fait. Des réunions sont organisées, non pas parce que cela est prévu dans la constitution, mais parce que la réalité l'exige. Il est indispensable au gouvernement fédéral allemand de rencontrer les premiers ministres des lander pour discuter de certaines questions, afin de pouvoir prendre position dans les discussions européennes.

Je vais cependant vous donner deux exemples qui vont vous montrer la complexité du problème. Tout d'abord, un nombre croissant de lander ont ouvert leurs propres bureaux à Bruxelles, où ils ont leurs propres représentants. Ensuite, on parle dans l'Accord de Maastricht du *Uroregio* régional, s'ils désirent une coopération régionale.

M. MacLaren: Pouvez-vous répéter ce mot?

M. Hellner: On appelle cela *Uroregio*. Il s'agit de coopération transfrontalière, entre des provinces voisines ou des lander. Ces problèmes, selon la constitution, le gouvernement fédéral n'est pas habilité à en connaître, et ils doivent être réglés au niveau local. Nous avançons donc dans une structure de plus en plus fédérée.

M. Van De Walle (St-Albert): Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Hellner. La discussion de ce matin est fort intéressante.

J'aimerais aborder trois sujets, le premier étant l'environnement. Je crois comprendre que vous avez beaucoup de problèmes à régler à ce chapitre, notamment en Allemagne de l'Est. Pouvez-vous nous en dire quelques mots? En outre, pourriez-vous nous donner des précisions sur le problème bancaire, qui a déjà été abordé ce matin? Troisièmement, seriez-vous prêt à nous dire comment vous voyez les négociations du GATT?

M. Hellner: Veuillez m'excuser, je n'ai pas entendu la dernière question.

M. Van De Walle: Je connais un peu l'Allemagne, puisque mes parents étaient originaires de la Belgique. Je pense à la situation des agriculteurs de cette partie du monde. Tout cela est relié aux négociations du GATT.

M. Hellner: Vous voulez parler du GATT?

M. Van De Walle: Oui, je voudrais savoir ce que vous en pensez, mais parlez-moi d'abord de l'environnement.

[*Text*]

Dr. Hellner: Yes, I'll start with the environment. You are completely right in saying this is also one of the main problems we have to deal with in East Germany; but not only in East Germany. We also have a kind of catastrophe in West Germany.

Mr. Van De Walle: Is there a difference between East and West, with the problems there?

Dr. Hellner: As far as environment is concerned, yes. I should say the environment in West Germany is much cleaner and better organized than in East Germany, without exaggeration. Most of the former industrial centres in East Germany have to be reconstructed from the point of view of environmental questions: the chemical industry in the area of the Leuna factory, for instance, or the places where they dumped their chemical left-overs.

Even from the point of view of West Germany, you know, there was an agreement between West Germany and East Germany to bring all the garbage to East Germany, because they wanted to have hard currency. Now what we took there we have to bring back. We didn't get rid of it. It is still with us.

• 1020

This will be a program that, in addition to what I just mentioned, will cost quite a few more billion Deutschmarks, but at the same time it has a positive effect. First, industries producing things to protect the environment, whatever it is, are growing in Germany actually. They do the big business.

Secondly, I think this might be one of the points where all human beings are getting closer together, because they are sitting in the communities and talking about their difficult situation from the point of view of the environment. This has a positive effect on the co-operation between both parts of Germany as far as environmental questions are concerned. It's really a general problem that will be with us for the next decade and even longer.

The next one was a GATT question. My personal question is from the farmers' point of view. They should not talk about what are subsidies, because you can argue this way or that way. The systems of support of production are subtle, and often very different from each other so you cannot compare them. But if you look deeper into it you can realize this is a kind of support, this is a subsidy, or that is a subsidy.

You should sit together and find reasonable prices, and when you fix reasonable prices, oriented a little bit according to the needs of the work market, you can find out which nation has to undo what is in its system. But this is very idealistic. I know you cannot do it that way.

As far as the actual Uruguay table is concerned, personally I am not that comfortable with it. I don't know whether they really can reach an agreement. I read the results, for instance, from the meeting between Mr. Kohl and

[*Translation*]

M. Hellner: Bien. Vous avez parfaitement raison de dire que l'environnement constitue l'un des problèmes les plus graves de l'Allemagne de l'Est, mais je dois reconnaître qu'il ne concerne pas que l'Allemagne de l'Est. Nous faisons face aussi à une sorte de catastrophe en Allemagne de l'Ouest.

M. Van De Walle: Le problème est-il différent d'un côté à l'autre?

M. Hellner: Oui. Je n'exagère certainement pas en disant que l'environnement est beaucoup plus propre en Allemagne de l'Ouest qu'en Allemagne de l'Est, et que les problèmes y sont beaucoup mieux maîtrisés. La plupart des anciens centres industriels de l'Allemagne de l'Est doivent être reconstruits en tenant compte des problèmes d'environnement. Pour ce qui est de l'industrie chimique, par exemple, songez à l'usine Leuna, où l'on avait déversé toutes sortes de produits dangereux.

Je signale aussi qu'il y avait autrefois une entente entre les deux Allemagnes par laquelle l'Allemagne de l'Ouest se débarrassait de ses déchets en Allemagne de l'Est, ce qui permettait à celle-ci d'obtenir des devises fortes. Maintenant, nous allons devoir reprendre ce dont nous avions cru nous être ainsi débarrassés et qui n'a pas du tout été éliminé. C'est encore là.

Voilà un autre secteur qui va nous coûter plusieurs milliards de marks, mais nous devrons le faire, car ce sera positif. Nous constatons d'ailleurs que les entreprises qui fabriquent des produits visant à protéger l'environnement sont en pleine expansion. Elles sont très prospères.

Deuxièmement, l'environnement va continuer à rapprocher les êtres humains, car chacun, dans sa propre collectivité, va devoir réfléchir à la situation difficile dans laquelle tout le monde se trouve du point de vue de l'environnement. Cela est bénéfique à la coopération entre les deux parties de l'Allemagne. Il faut toutefois reconnaître qu'il s'agit là d'un problème général que nous n'aurons pas réglé avant la prochaine décennie, au plus tôt.

Vous avez aussi posé une question sur le GATT. Je vais tenter d'y répondre du point de vue des agriculteurs. On ne parle pas ici de subventions, car c'est une notion fort difficile à définir. Étant donné que les systèmes de soutien de la production sont très subtils, et souvent très différents les uns des autres, il n'est pas possible de les comparer. Par contre, si on étudie attentivement la question, on peut dire que tel ou tel programme constitue un système de soutien et tel autre une forme de subvention.

L'important est de négocier pour fixer des prix raisonnables. Si on parvient à fixer des prix raisonnables, légèrement orientés en fonction des besoins du marché mondial, on peut déterminer quel pays devrait ou non se débarrasser de son système. Cela dit, je sais bien que j'exprime ici une position tout à fait idéaliste, car, en réalité, on ne peut agir de cette manière.

Pour ce qui est des négociations de l'Uruguay, je dois dire qu'elles me mettent personnellement mal à l'aise. Je ne sais pas si les parties réussiront finalement à trouver un accord. Je lisais par exemple il y a quelques semaines les

[*Texte*]

Mr. Bush a few weeks ago. They had their agreements. They said they have this and that intention, but there was nothing specific. This indicates to me that for the time being there is no chance. I admit this is my personal attitude. The Europeans are guilty, too. They are guilty too, because if you look at the systems of the European Economic Community, there are three: coal and steel in former times, and Euratom.

In my opinion it's a kind of socialist system, because it's planned. It's forced into certain rules. Free enterprise is not working the way it could if there were a free market. This has to be adopted to international standards too, to free market standards. There is still a long way to go, I think, to have a real positive result in the Uruguay Round, and I don't see it for the time being.

Of course, the German farmers are complaining. They say, "We'll lose everything when you liberalize it and you give up your support for German agriculture". But this is a must. You have to do it. If you really want to deal honestly inside the Uruguay Round, you should make the concession and turn to the principle of division of labour. Rather than doing everything yourself in your nation, for instance, give certain production in agriculture to countries that are better off to produce agricultural products. This is also a link towards the north-south dialogue, for instance—to give them a chance to do what they, for the time being, can do on their industrial and agricultural level.

• 1025

What the hell, I say, is the need for Germany to produce nails? You can do that somewhere else where maybe they can produce radios. This is a general problem that has not yet been touched at all. This is my slightly pessimistic opinion on it.

Mr. Van De Walle: Let us return to the environment. You indicated the cost in East Germany, but if you look at the planet itself, from a German perspective, or that of any country, what responsibility do we have to the full global environmental picture?

Dr. Hellner: I think my government's opinion is the following. First of all, we are all responsible; there is no doubt about that. How we take care of it is a different question. As far as the cost-sharing is concerned, my government has the following plan.

You cannot ask developing countries to do everything by their own means to fulfil our ideas of protection of the environment. You have to give them the means, because an economy that is just on the brink of breaking down or close to the step of being self-supporting should not be forced to make expenditures on questions in which we are interested and maybe could afford but that they cannot yet afford. So there should be also a global plan, not only a talk, which is going to be in Brazil. There should be a plan—and this is the idea of my government—*à la longue*, that first sets out the rules according to which action should be taken and then the question of who is going to pay for it. It will not be the poor

[*Traduction*]

résultats de la rencontre entre M. Kohl et M. Bush, qui ont déclaré qu'ils étaient d'accord sur tel ou tel objectif général, mais sans rien dire de précis. Cela me permet de penser que les chances de succès sont nulles, cette fois-ci, mais je conviens que c'est une opinion tout à fait personnelle. Je précise en outre que les Européens doivent également assumer leur part de responsabilité. Si vous examinez les systèmes qui existent dans la Communauté économique européenne, vous en voyez trois: le charbon et l'acier, autrefois, et Euratom.

À mon avis, il s'agit là de systèmes plus ou moins socialistes, puisqu'ils sont destinés à planifier la production. Ils imposent des règles. La libre entreprise n'y fonctionne pas comme elle le devrait dans un marché libre. Il faut donc adapter ces structures aux normes internationales, c'est-à-dire les normes des marchés libres. Nous avons encore beaucoup de chemin à faire pour obtenir des résultats positifs de la ronde de l'Uruguay, et je ne crois pas que nous y réussirons cette fois.

Bien sûr, les agriculteurs allemands se plaignent en disant que la libéralisation du marché et l'abandon des systèmes de soutien les mèneront à la ruine. Il est cependant absolument indispensable que nous passions par là. Si nous voulons honnêtement que les négociations de l'Uruguay aboutissent, il faut faire cette concession pour entamer une discussion sur le principe de la répartition du travail. Par exemple, au lieu que chaque pays produise un peu de tout, il faudrait reconnaître que certains pays sont bien mieux placés pour produire certaines denrées que d'autres. Cette question est également reliée au dialogue Nord-Sud, par exemple pour permettre aux pays du Sud de contribuer à la production industrielle et agricole.

Je demande toujours pourquoi diable l'Allemagne a-t-elle besoin de fabriquer des clous qui pourraient très facilement être fabriqués ailleurs. Il s'agit-là d'un problème général qui n'a pas encore été abordé, et c'est ce qui explique ma réaction relativement pessimiste.

M. Van De Walle: Revenons à l'environnement. Vous avez parlé des coûts que doit assumer l'Allemagne de l'Est, mais ne croyez-vous pas que c'est la planète tout entière, c'est-à-dire chaque nation qui la compose, qui a une responsabilité globale à ce chapitre?

M. Hellner: Voici l'opinion de mon gouvernement. Certes, nous avons tous une part de responsabilité, c'est incontestable, mais comment faire sur le plan concret? Mon gouvernement a formulé des propositions en matière de partage des coûts.

On ne peut demander aux pays en développement de faire tout eux-mêmes pour protéger l'environnement. On doit leur donner les moyens financiers d'agir, car on ne peut demander à une économie qui est à peine sur le point de décoller et d'arriver à une forme d'autosuffisance, d'engager des dépenses dans des secteurs qui nous paraissent importants mais pour lesquels elle ne dispose pas des ressources nécessaires. On devrait donc dresser un plan global, et ne pas se contenter d'en parler, comme on le fait au Brésil. L'idée de mon gouvernement est donc d'adopter un plan à long terme établissant les règles en vertu desquelles chacun passera à l'action et répartissant les

[*Text*]

countries; they can't. But we want to reach our goals, so we have to take care of that too and give some money to the respective countries.

This is what we understand in Germany when we are talking about global responsibility. But I don't know whether they really are going to talk about it in Latin America. According to what I read about this, it is going to be a failure, and this would really be a catastrophe.

This is what I can say about the general attitude of my government towards that problem.

They are going to deal with it on the European level. They already have quite a few regulations, but there again there is nationalism versus European thinking, from the automobile up to the gases of different kinds. Everybody looks first at its industry, asking, what do they say, can they manage it, how can we do it? Then they might decide on a compromise, which is not as effective but is better than nothing. So what we are actually living with in the European community to a large extent applies to the global part of this question. It's human, but it's bad.

The Chairman: How much change can people live with in one generation? That is what interests me in terms of what happens after this year—

Dr. Hellner: In Germany?

• 1030

The Chairman: In Germany, in Europe per se. Subconsciously, my assumption is that you will make association agreements with Hungary and Poland, as you have, and that as you are confronted with the national implications of a central bank-making policy, which Germany assumes is fine because until now it has been a bank that you have understood, that made policy you have generally agreed with, and then it turns it out to be a bank that is composed of a board of directors that aren't German and maybe don't have a German economic model in view, five years from now or ten years from now, and you have a system that is so state-based...

I think of yours as the example of a country that is probably more committed than any to a strong central structure of policy-making that, at the same time, has a check and balance in the land or governments. I don't see that replicating itself. I don't see France thinking like that. I don't know what the Portuguese and the Spaniards do when they have equal say, if you like, at the board or the bank with you. How will your people feel about that if it starts to mean not only $400 a month to pay for East Germany but the end of the subsidies on agricultural products, etc.?

[*Translation*]

dépenses. Ce ne sont pas les pays pauvres qui devront payer, ils ne le pourront pas. Si nous voulons atteindre nos objectifs, nous allons devoir nous en occuper sérieusement et donner de l'argent aux pays concernés.

Voilà comment nous voyons les choses, en Allemagne, quand nous parlons de responsabilité globale, mais je ne sais pas si c'est vraiment de cela que l'on va discuter en Amérique latine. Si j'en crois ce que j'ai lu à ce sujet, cette conférence va échouer, et ce sera une véritable catastrophe.

Voilà donc ce que je peux vous dire au sujet de l'attitude générale de mon gouvernement en matière d'environnement.

On va s'occuper du problème à l'échelle européenne, et il y a d'ailleurs déjà beaucoup de règlements qui auraient été adoptés mais, encore une fois, cela pose le problème du nationalisme par rapport à l'européanisme, qu'il s'agisse de la réglementation de l'industrie automobile ou de la maîtrise des gaz à effet de serre. Dans chaque cas, chaque pays se demande si son industrie sera capable de faire quelque chose. Ensuite, on essaie généralement de trouver un compromis, ce qui n'est pas aussi efficace mais qui est quand même mieux que rien. En ce sens, la situation que nous connaissons au sein de la Communauté européenne peut facilement être transposée à l'échelle mondiale. C'est peut-être regrettable mais c'est humain.

Le président: N'y a-t-il pas une limite aux changements que l'on peut réaliser en une seule génération? Voilà ce qui m'intéresse au sujet de ce que l'on fera après cette année...

M. Hellner: En Allemagne?

Le président: En Allemagne et en Europe. J'ai le sentiment que vous allez négocier des accords d'association avec la Hongrie et la Pologne, par exemple, et que vous allez être alors confrontés aux problèmes nationaux que posent des politiques établies par une banque centrale dont les administrateurs ne seront pas allemands et qui n'auront pas nécessairement à coeur de suivre de le modèle économique allemand. Pour l'instant, vous avez une banque centrale qui vous convient parfaitement et qui adopte des politiques auxquelles vous adhérez de manière générale. Dans cinq ans, ou dans dix ans, vous risquez de vous retrouver avec un système comportant tellement d'États différents...

À mes yeux, votre pays est probablement l'un de ceux qui sont le plus axés sur une structure de décision centrale forte, mais avec un système de contrepoids dans les États ou les gouvernements locaux. Je ne pense pas que ce soit le genre de système qui puisse convenir à un pays comme la France, par exemple. Comment réagirez-vous quand les Portugais et les Espagnols, par exemple, auront autant de pouvoir que l'Allemagne au conseil d'administration de la Banque centrale? Comment vos concitoyens vont-ils réagir lorsque cela signifiera non plus seulement 400$ par mois pour payer l'Allemagne de l'Est, mais aussi la fin des subventions agricoles?

[*Texte*]

Here, the fear is that the outlet for that is external protectionism—to be blunt. Therefore, the question we ask ourselves is, if we have any influence on this, do we influence to admit more members so that you won't become as centralized as you might become if you didn't admit more members, etc.?

Mr. MacLaren: Not yet.

The Chairman: I am trying to lay out to you the kinds of questions we are asking ourselves as to what Canada's interest is vis-à-vis post-1992.

Dr. Hellner: Personally, I don't think that with more or without more members Europe will be more protectionist. I know there are quite a few walls to be jumped over or across to get into Europe economy-wise, trade-wise and so on.

The Chairman: I am not worried about the existing membership.

Dr. Hellner: No, no, I even make this statement for the cases where other members are joining. I don't think this will be a closed shop. They cannot afford it because they have to deal with each other, and those countries joining or that might join the European Community from the East Bloc are, for the time being at least, to a certain extent, agriculturally oriented countries. So when Europe will still be on the market on a world level, they have to deal with other nations, not only with those now inside the European Community. If they don't give conditions under which other nations can deal with Europe, they won't have a chance to deal. So by force, they have to give in. Even if they want to be more protectionist, they cannot, by general objective reasons. This is my opinion.

The Chairman: But then the outlet becomes an unwillingness to agree to changes that change the status quo internally, I assume. That helps explain the reluctance on the Uruguay Round, I assume.

Dr. Hellner: Yes, you are right. This is one of the reasons—

The Chairman: There has to be an outlet for this kind of—

Dr. Hellner: Yes, this is one of the reasons. But they cannot play that card for good. This is why Maastricht, at least theoretically, was a kind of change in this way of acting.

This is not a perfect change, because there was compromise and there were ideas which, for instance, Germany was interested in, which have not been put into the agreement for the time being. But the Maastricht Agreement shows, in my opinion, that the other European nations, for the time being members of the EC, realize they have to get closer together, even if they don't want to. I know there were some difficulties for Mr. Kohl when he was preparing for the Maastricht meeting for one and a half years, from certain members. But finally, even if we don't want—but we do, they agreed on the paper, and this is such a paper.

[*Traduction*]

Pour être tout à fait franc, ce que nous craignons, c'est que cela ne débouche sur le protectionnisme. La question que nous nous posons est donc la suivante: dans la mesure où nous pouvons exercer une influence, comment pouvons-nous faire en sorte que vous admettiez plus de membres sans devenir plus centralisés que vous ne le deviendriez si vous n'en admettiez pas?

M. MacLaren: On n'en est pas encore là.

Le président: J'essaie de vous présenter les questions que nous nous posons dans le contexte des intérêts du Canada après 1992.

M. Hellner: Personnellement, je ne pense pas que l'Europe deviendra plus protectionniste, avec ou sans nouveaux membres. Je sais qu'il y a encore beaucoup d'obstacles à franchir pour arriver à une Europe agissant avec sagesse sur le plan économique et commercial.

Le président: Ce ne sont pas les membres actuels qui me préoccupent.

M. Hellner: J'entends bien, et je dis cela même en pensant aux autres membres que nous pourrions accueillir. Je ne pense pas que l'Europe sera refermée sur elle-même. Ce serait de toute façon impossible car ses membres devront traiter les uns avec les autres, et les pays du Bloc de l'Est qui se joignent à la Communauté européenne ou qui pourraient le faire plus tard, sont, dans une certaine mesure, à l'heure actuelle, axés sur l'agriculture. Quelle que soit la situation, l'Europe devra toujours traiter avec d'autres nations, à l'échelle internationale, et les pays qui la composent ne pourront pas se contenter d'avoir des relations entre eux. S'ils n'offrent pas aux autres pays des conditions favorables au commerce international, ils ne pourront pas faire de commerce à l'extérieur de l'Europe. Ils seront donc obligés d'offrir ces conditions. Autrement dit, même si les pays d'Europe voulaient être plus protectionnistes, ils ne le pourront pas, pour des raisons objectives. C'est mon avis personnel.

Le président: Dans ce cas, leur tendance sera probablement de résister à tout ce qui pourrait changer le statu quo interne. C'est sans doute ce qui explique les difficultés actuelles de l'Uruguay Round.

M. Hellner: Vous avez raison. C'est l'une des raisons pour lesquelles...

Le président: Il faut qu'il y ait une certaine forme d'expression à ce genre de...

M. Hellner: Certes, et c'est pourquoi, théoriquement au moins, Maastricht représentait un changement à cet égard.

Ce n'est pas une changement parfait, car il y a eu des compromis qui ont abouti à mettre de côté certaines idées qui intéressaient l'Allemagne, par exemple. Cela dit, l'Accord de Maastricht montre, à mon avis, que les autres nations européennes comprennent qu'elles doivent resserrer leurs liens, même si cela n'est pas leur tendance naturelle. Je sais que M. Kohl avait fait face à certaines difficultés durant les 18 mois de préparation à la réunion de Maastricht. Quoi qu'il en soit, l'Accord existe, ce qui veut dire que les membres sont parvenus à s'entendre.

[*Text*]

• 1035

As far as the central bank is concerned, I think the rules will be quite clear, and even if there is no German on the board of directors—but there will be one, I'm sure—they have to go according to the rules. These rules are very close to what we call the law of the Bundesbank in Germany, so either they change the rules, and then they have to ask all members, or they stick to the rules and then it's close to the Deutsche Bundesbank, even if there is no German on the board.

So I'm not that pessimistic as far as the federal bank, the European bank, is concerned, provided it will work according to the lines set up in the Maastricht Agreement.

The Chairman: Doctor, stones don't roll uphill by themselves; somebody has to push them—Jacques Delors, your chancellor... Who's the next generation, who are the people in your government who are as committed to this thing as the current generation is? In other words, there is a story around that Mr. Delors goes back to France, Mrs. Cresson steps down, Mr. Delors' way is being paved, etc. Who then becomes the architect of the next motivating team? A lot of this has been going on, as I gather, from people behind the scenes reminding people that this is long term and it has to be done step by step, and that takes a lot of work and a lot of commitment on the part of some very active people.

I don't know who the next group are who have the same vision of Europe and why it has to be done, which is not just self-interest but avoiding old issues. Generationally, I don't have the same sense that the young guys have the same commitment.

An hon. member: Neil Kinnick.

The Chairman: If our good friend Mr. Major's commitment to Europe is an example of the next generation's commitment, on the part of those who are committed, it's not a process that's going to go quite as quickly as it has, I would say.

Dr. Hellner: Well, I can't speak for the other countries, but as far as Germany is concerned, I think because of our specific situation after the Second World War when we were very European-minded, this is still part of those who are politically thinking Germany, among the young people too. I know it from discussions with my two daughters, and they are talking more about Europe than about Germany, but this is a specific case because of the situation in Germany.

The Chairman: And that won't change as they pay the bill for eastern Germany and Germany starts to be something they own?

Dr. Hellner: Well, they are not happy. They are not happy with paying the amount I just referred to every month, but I should say 80%—or it might 75%—are ready to do so if they have the feeling this is done for a good purpose. If the money is just spoiled—this might happen—then they might act against it, but in spite of this "Wessi-Ossi" effect, to which I just was referring, they are ready to pay for it.

[*Translation*]

En ce qui concerne la Banque centrale, je crois que les règles seront tout à fait claires et, même s'il n'y a pas d'Allemand au conseil d'administration—mais il y en aura un, croyez-moi—les décisions devront être conformes aux règles. Celles-ci seront très proches de ce que nous appelons en Allemagne la loi de la Bundesbank. Autrement dit, ou on respectera les règles et on suivra le modèle de la Bundesbank, ou on changera les règles et il faudra l'accord de tous les membres.

Je ne suis donc pas particulièrement pessimiste en ce qui concerne la banque fédérale, ou la banque européenne, à condition qu'elles soient gérées conformément aux principes établis dans l'Accord de Maastricht.

Le président: Comme vous le savez, monsieur Hellner, pour aller contre les tendances naturelles, il faut faire des efforts concrets, comme l'ont montré Jacques Delors et votre chancelier. Par contre, qui, dans la prochaine génération, fera preuve d'autant de détermination à cet égard? Nous avons tous entendu dire que M. Delors pourrait retourner en France; Mme Cresson démissionnerait et cela ouvrirait la voie à M. Delors. Qui sera alors le prochain architecte capable de reprendre le flambeau? Dans ce genre d'affaire, beaucoup de choses se font en coulisse, en expliquant aux gens qu'il faut agir pour le long terme, étape après étape, mais cela exige beaucoup de travail et de détermination de la part de personnes très actives.

Je ne sais pas qui partage la même vision de l'Europe dans la génération qui suit, et qui comprend que la construction de l'Europe doit se faire, non pas par intérêt égoïste mais pour éviter d'être confrontés à nouveau à de vieux problèmes. Je n'ai pas le sentiment que les jeunes partagent les mêmes idées.

Une voix: Neil Kinnick.

Le président: Si l'on juge la détermination de la génération suivante à l'aune des engagements pris par notre bon ami M. Major, force est bien de conclure que les choses n'iront plus aussi vite à partir de maintenant.

M. Hellner: Je ne sais pas quelle est la situation dans les autres pays mais, pour ce qui est de l'Allemagne, je crois que les jeunes sont résolument favorables à l'Europe, probablement à cause de la situation particulière dans laquelle nous nous sommes trouvés après la Deuxième Guerre mondiale. L'Europe est toujours au centre de la réflexion politique en Allemagne. D'ailleurs, quand j'en discute avec mes deux filles, elles parlent beaucoup plus de l'Europe que de l'Allemagne, mais je reconnais que ce n'est peut-être pas la même chose dans tous les autres pays.

Le président: Et ce sentiment ne changera pas quand les jeunes commenceront à payer la facture de l'Allemagne de l'Est, ce qui risque de leur donner le sentiment que l'Allemagne leur appartient?

M. Hellner: Certes, ils ne sont pas heureux de devoir payer tous les mois la somme que j'évoquais tout à l'heure, mais je dois dire que 80 p. 100—ou peut-être 75 p. 100—sont prêts à le faire, à condition qu'ils aient le sentiment que ce soit pour une bonne cause. Par contre, si l'argent est dépensé en pure perte—cela pourrait arriver—ils risquent bien sûr d'avoir une réaction de rejet. Quoi qu'il en soit, malgré l'effet «Ouest-Est» dont je parlais un peu plus tôt, ils sont prêts à payer.

[*Texte*]

This is a younger generation; the older generation has a different feeling.

The Chairman: Yes.

Dr. Hellner: They are not ready so much. They want to have their second car, they want to have their yearly trip to Majorca or to the States or to Canada. Quite a few are coming to visit Canada rather than giving money for the reshaping of East Germany, but the younger people are readier and they are travelling much more and more objectively into the new *Länders* to see what it is really like and to spend the money there.

The grown-up generation want to have the Hilton there. There are no Hiltons, you know. You have to stay in very simple hotels. But the younger generation is ready to accept it.

So as far as the inside situation in Germany is concerned and the view towards Europe, to a certain extent I'm optimistic concerning the younger generation. The older generation, as the French say, *j'en ai ras le bol.*

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): To follow that theme a little further, Dr. Hellner, is there a general sense amongst Europeans, particularly Germans but Europeans generally, that they are receiving benefits from Europe 1992? In Canada, I think it would be fair to say, the heralded benefits from our association with the United States through the free trade agreement are not widely believed by Canadians yet. Perhaps they will come to believe, but that's causing resistance. I wonder if there's a general feeling amongst Europeans that all of these benefits towards all of the aspects of Europe 1992 are being achieved. Despite all the difficulties you are anticipating with the entrance of eastern Germany to Germany and those problems, is there a feeling helping to sustain the momentum amongst the general population?

• 1040

You mentioned it with the young people in terms of the willingness to pay the costs of unification, but what about all the other aspects of the single market and what is anticipated with the disciplines of the Maastricht Agreement and the resultant loss of national sovereignty that implies?

Dr. Hellner: Let's start with Germany again, because this is what I'm representing. I think the majority of Germans, either young or old, are convinced that the profits from the European Community are considerable. This is very intelligible for almost anybody because Germany is a trade nation. It has to deal with other people and with other nations. A high percentage of our export-import is with European countries. More than 50% is going across still existing European borders. This wouldn't be that way if the European Community didn't exist. It might be that we would have other partners abroad somewhere—I don't know—but this is the actual situation.

[*Traduction*]

Je parle ici de la jeune génération, car les générations plus vieilles réagissent différemment.

Le président: Oui.

M. Hellner: Les personnes plus âgées ne sont pas aussi enthousiastes. Elles tiennent à acheter leur deuxième voiture et à faire leur voyage annuel à Majorque, aux États-Unis ou au Canada. Beaucoup préfèrent venir passer des vacances au Canada à donner de l'argent pour reconstruire l'Allemagne de l'Est, mais ce n'est pas le cas des jeunes, qui sont beaucoup plus portés à aller voyager dans les nouveaux landers pour examiner objectivement la situation et pour y dépenser leur argent.

Quand les personnes plus âgées voyagent, elles veulent loger dans les Hilton mais, vous le savez, il n'y en pas en Allemagne de l'Est. Il faut accepter de loger dans des hôtels très simples, ce qui ne dérange pas les jeunes.

Voilà pourquoi, en ce qui concerne la réaction de l'Allemagne face à l'Europe, les jeunes générations me rendent relativement optimiste. En ce qui concerne les générations plus anciennes, comme disent les Français, «j'en ai ras le bol».

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Pour rester sur le même sujet, monsieur Hellner, avez-vous le sentiment que les Européens, mais aussi les Allemands, ont la conviction que la construction de l'Europe de 1992 leur donne des avantages concrets? Si je compare avec le Canada, je dois dire que la population n'est actuellement pas du tout convaincue que les bienfaits censés résulter de notre association avec les États-Unis, par le truchement de l'accord de libre-échange, se soient réalisés. Cela changera peut-être, mais, pour le moment, il y a des résistances. Je me demande si tous les Européens sont vraiment convaincus que les bienfaits attendus de l'Europe de 1992 se réaliseront. Malgré toutes les difficultés que vous prévoyez suite à l'unification des deux Allemagne, croyez-vous que la population soit généralement favorable à la thèse européenne?

Vous dites que les jeunes semblent prêts à payer le prix de l'unification, mais comment réagiront-ils aux autres aspects du marché unique et de la discipline qu'imposera l'accord de Maastricht, avec la perte de souveraineté nationale qui en résultera nécessairement?

M. Hellner: Restons-en avec l'Allemagne, puisque c'est elle que je représente ici. Je crois que la majeure partie des Allemands, jeunes ou vieux, sont convaincus que les bienfaits de la Communauté européenne sont considérables. Je crois que tout le monde le comprend parfaitement parce que l'Allemagne est une nation commerçante. Elle doit traiter avec les autres peuples et avec les autres nations. Nous réalisons un pourcentage élevé de nos importations et de nos exportations avec les pays européens. Plus de la moitié de nos échanges se font à l'intérieur des frontières européennes existantes. Cela ne serait pas le cas si la Communauté européenne n'existait pas. Certes, nous aurions peut-être d'autres partenaires ailleurs, je n'en sais rien, mais la réalité est comme elle est.

[*Text*]

This applies to France, too. France has become the most important economic partner in Europe for Germany and vice versa. Actually, last year we imported more goods from France than we exported to France. The same feeling—I know this 100%—you will find in the Netherlands. They know they are really profiting from Europe. The British know that, too. They have their profits from the European Community. This is why they finally joined, and France had to accept it. Nobody would be inside the European Community if he hadn't the feeling this is the business for him; it's a good deal.

So for one nation it might be agriculture, for the other nation it might be this big amount they get as a first help for starting their economy, like Portugal or Spain. In Spain the economy is growing and going better because of their membership in the European Community, and the same happens to Portugal. Everybody who is joining this club, if you want to put it that way, knows exactly what they are getting. They wouldn't join if they were not getting anything.

So I should say the general feeling among the population in Europe, or among those who are interested in political affairs, is that they will tell you if you ask them that they accept Europe as it is because France or Italy or Portugal or Germany get their positive parts in it.

• 1045

Mr. LeBlanc: In discussing the Uruguay Round earlier, you expressed a sense of pessimism, particularly on agriculture and the unwillingness of European, German, French farmers to give up their subsidies and their protection. Given what is taking place east of you in the Ukraine and some of the other Russian republics, it is quite clear that on a level of comparative advantage, they have to become major breadbaskets. They will displace agricultural production not only in Europe but in North America as well, which I anticipate will cause big problems for our western farmers.

Dr. Hellner: Yes, I agree.

Mr. LeBlanc: Is that regarded as a menace on the horizon? How do you see that playing out?

Dr. Hellner: You mean inside the European Community now?

Mr. LeBlanc: Inside Europe, amongst those interests whose livelihood risks perhaps being eliminated by these developments.

Dr. Hellner: This is exactly what I tried to refer to when I said we already had this problem when the Europeans were discussing membership for Portugal or Spain—or Italy, because Italy was not much interested in having them inside the Community. They have about the same products, like olives in the southern part and oranges or citrus fruits.

[*Translation*]

C'est la même chose en France. La France est devenue le partenaire économique européen le plus important de l'Allemagne, et vice versa. L'an dernier, nous avons importé plus de marchandises de France que nous n'en avons exporté. La même réaction vaut aux Pays-Bas, j'en ai la certitude. Les Hollandais savent qu'ils profitent de l'Europe. Les Anglais le savent aussi. La Communauté européenne leur est bénéfique. C'est pour cela qu'ils ont finalement décidé d'y entrer et que la France a accepté. Aucun pays ne ferait partie de la Communauté européenne s'il n'avait pas la conviction que cela lui est bénéfique sur le plan économique. L'Europe, c'est une bonne affaire.

Dans certains cas, l'avantage que l'on tire de l'Europe concerne l'agriculture, dans d'autres, c'est une aide pour faire décoller une économie locale, comme au Portugal ou en Espagne. L'économie espagnole est en pleine expansion grâce à son entrée dans la Communauté européenne, et c'est la même chose au Portugal. Tous ceux qui entrent dans le club, si je puis m'exprimer ainsi, savent parfaitement pourquoi ils le font. Ils n'entreraient pas s'ils ne devaient en tirer aucun avantage.

Je crois donc pouvoir dire que l'opinion générale de la population européenne, ou des gens qui s'intéressent à la chose politique, est qu'il faut accepter l'Europe comme elle est parce que chacun, que ce soit la France, l'Italie, le Portugal ou l'Allemagne, y trouve son compte.

M. LeBlanc: Vous avez fait preuve d'un certain pessimisme, tout à l'heure, au sujet de l'Uruguay Round, notamment en ce qui concerne le refus des agriculteurs européens, surtout allemands et français, d'abandonner leurs subventions et leur protection. Cela dit, il y a actuellement une évolution important à l'est de l'Allemagne, c'est-à-dire en Ukraine et dans les autres républiques ex-soviétiques, qui vont manifestement devenir de très importants producteurs alimentaires, jouissant d'un avantage concurrentiel évident. Ils vont donc s'emparer de marchés agricoles non seulement en Europe mais aussi en Amérique du Nord, ce qui causera sans doute de graves difficultés à nos propres agriculteurs des provinces de l'Ouest.

M. Hellner: J'en conviens.

M. LeBlanc: Voyez-vous là une menace sérieuse? Comment cette situation va-t-elle évoluer?

M. Hellner: Vous voulez dire, pour la Communauté européenne?

M. LeBlanc: Oui, car cela risque d'entraîner la disparition de certains secteurs de production.

M. Hellner: C'est précisément à cela que je pensais quand je disais que nous avions déjà fait face à ce genre de problème, avant l'entrée du Portugal et de l'Espagne dans l'Europe—ou l'Italie, car l'Italie ne tenait pas particulièrement à ce que ces deux pays entrent dans la Communauté. Leurs productions sont généralement assez semblables, puisque tous les trois produisent des olives, des oranges et d'autres agrumes.

[*Texte*]

It was national thinking, and this will be the same case as far as possible membership of the Ukraine is concerned. All those producing the same commodities will put their conditions for it on the table just to get as much protection for their industry, for their agriculture, as possible. This will be the big deal.

I do not know how this will work out, but the question will be on the table: why should we take the Ukraine? Politically speaking, no problem, everybody will agree. But as far as the economy is concerned, everybody will set up some conditions. So there will be long, long bargaining because of the similarity of products. Once more they are starting to argue in a national way rather than in a European way. It is a matter of fact. European is not as European as it might be thought. Sometimes you are looking from far away towards Europe. It is better than it was before, but it is still nationalistic.

The Chairman: To carry on with that, how does the Community admit somebody? That is something I realize I don't know very much about.

Dr. Hellner: According to the treaty, there is an article saying you can apply for membership. Then they sit together for years.

The Chairman: I understand there is an adhesion clause and you can apply to join—

Dr. Hellner: But it takes years.

The Chairman: But it isn't like you now subscribe to all these existing articles or you just join on the basis of the existing rules. There is something that is negotiated. What is negotiated?

Dr. Hellner: For instance, this question might be negotiated: What do we do with agricultural competition? How can we reshape your system before you enter the Community to smooth down the frictions? This is one point. This was the question with Portugal, for instance, as far as wines are concerned.

Mr. LeBlanc: In terms of internal tariffs or money measures?

Dr. Hellner: No, it might be they get help to diversify their agriculture into spheres where the competition is not that hard, or where they have a chance to go to the global market rather than into the European Community.

Mr. LeBlanc: In other words, for example, if the Ukraine wanted to join Europe and bargaining was to take place over grain—and the Ukraine is much more competitive in exporting grain, but the European farmers are producing dairy products and cheeses and so on—would compensation to European farmers for getting out of grain production be negotiated so that Ukraine freely exported its grain into Europe after joining? Is that the way it would take place?

[*Traduction*]

Ces nations ont bien réfléchi au problème, et ce sera la même chose si on envisage un jour de faire entrer l'Ukraine. Tous ces pays qui produisent les mêmes denrées fixeront leurs conditions pour obtenir le plus possible le même genre de protection pour leur industrie ou pour leur agriculture. Ce sera là le gros problème.

Je ne sais pas comment on le résoudra mais la question sera posée: pourquoi devrions-nous accepter l'Ukraine? Sur le plan politique, aucun problème, tout le monde acceptera. Par contre, sur le plan économique, tout le monde établira ses conditions. Il y aura donc de très longues négociations, étant donné la similitude des productions. Encore une fois, chaque pays entamera les négociations en fonction de ses intérêts nationaux plutôt que des intérêts européens, mais c'est la réalité. Être Européen n'empêche pas que l'on veuille parfois défendre ses propres intérêts. Certes, les Européens d'aujourd'hui le sont plus qu'autrefois, mais ils sont encore assez nationalistes.

Le président: Quel est le processus d'admission de nouveaux membres? Je réalise d'un seul coup que je ne le connais pas bien.

M. Hellner: Il y a dans le traité un article stipulant que d'autres pays peuvent demander à adhérer à la Communauté, ce qui exige des années de négociations.

Le président: Je comprends bien que de nouveaux pays peuvent demander à se joindre à l'Europe, en vertu de l'article d'adhésion. . .

M. Hellner: Mais cela prend des années.

Le président: Mais n'est-on pas alors obligé d'adhérer à toutes les règles existantes, ou cela peut-il être négocié? Que peut-on négocier?

M. Hellner: Ceci par exemple: que faire sur le plan de la concurrence agricole? Comment pouvons-nous vous aider à restructurer votre système, avant que vous n'entriez dans la Communauté, pour atténuer les frictions? Cela a été l'un des éléments des négociations avec le Portugal, par exemple, pour ce qui est de sa production vinicole.

M. LeBlanc: Les négociations portent-elles aussi sur les tarifs internes ou sur des questions monétaires?

M. Hellner: Non, mais il se peut que la Communauté aide le pays candidat à diversifier son agriculture dans des secteurs où la concurrence n'est pas aussi vive, ou dans des secteurs où il aura une chance de se tourner vers le marché mondial plutôt que vers les marchés intérieurs de l'Europe.

M. LeBlanc: Autrement dit, si l'Ukraine voulait se joindre à l'Europe et que des négociations étaient entreprises au sujet de sa production céréalière—l'Ukraine est beaucoup plus compétitive sur ce plan, mais les agriculteurs européens sont aussi producteurs de lait, de fromages, etc.—devrait-on négocier une indemnisation des agriculteurs européens pour qu'ils quittent le secteur des céréales, afin de permettre à l'Ukraine d'exporter librement sa production céréalière en Europe? Est-ce comme cela que les choses se feraient?

[*Text*]

• 1050

Dr. Hellner: This is a question. You know there is a system—and this is what I call the socialist system in the European Community—of price regulation, if you want to put it that way. It tells the farmers, if you produce so many hectolitres of milk you will get so much money per hectolitre. If you produce more, that is your business. If you can't sell it, we're sorry.

Mr. LeBlanc: It's what we call supply management.

Dr. Hellner: This is generally the same for all products. This is the same for grain, for instance. Theoretically, you might see tonnes and tonnes of grain on the international market but I don't know whether their prices are competitive. For the time being, I don't know. If they are higher, there is theoretically the possibility that the price would be brought down by the European Community to world level because they have a fund for it. But this fund is already taken by everybody else.

This is a theoretical possibility but not practical any more because then the whole distribution of this fund has to be reshaped and everybody will object. Do you see the point? It is more difficult than you think.

M. Guilbault (Drummond): Docteur Hellner, je voudrais vous remercier de comparaître devant le Comité et de nous informer de la situation qui prévaut en Allemagne, en Europe et au sein de la Communauté économique européenne. Je trouve cela très intéressant. Vous êtes très ouvert, et je pense qu'on devrait vous réinviter car j'ai une foule de questions à vous poser et on n'aura pas le temps aujourd'hui.

Entre autres, vous disiez que l'Allemagne et la France étaient les pays qui prenaient les commandes dans l'unification de la Communauté économique européenne. Je connais les Français, parce que je les ai côtoyés beaucoup. On a dit tout à l'heure que des politiciens français, qui sont tout de même âgés, sont «vendus» à l'idée de souder la Communauté économique européenne, ou encore faire des choses... Bref! Je ne suis pas certain que les Français, s'ils avaient su que les deux Allemagnes s'uniraient si vite, seraient allés à fond de train dans un pacte semblable avec de telles clauses. Comme vous l'avez dit tout à l'heure, peut-être que toutes les clauses de l'accord ne seront pas signées ou, en tous cas, on ne pourra pas arriver à des ententes sur tous ces sujets-là.

Il y aurait plusieurs questions à poser concernant la Communauté économique européenne, mais je voudrais vous en poser une en ce qui concerne l'Allemagne. Comment l'Allemagne peut-elle contenir son immigration qui peut lui venir des pays de l'Est? Est-ce qu'elle a adopté une certaine politique? Ou encore, comment peut-elle concilier son engagement envers la Communauté économique européenne et sa politique vis-à-vis de l'Europe de l'Est? J'ai vu dans les journaux qu'elle en avait une.

Quant aux relations entre le Canada et l'Allemagne, de quelle manière voyez-vous cela? Vous avez dit, au début, qu'il y avait 23 entreprises canadiennes qui faisaient des affaires en Allemagne ou qui étaient intéressées à en faire. Est-ce qu'on peut améliorer les choses entre les deux pays?

[*Translation*]

M. Hellner: Ce serait une possibilité. Vous savez qu'il y a un système de réglementation des prix. C'est ce que j'appelle le système socialiste de la Communauté européenne. On dit aux agriculteurs qu'ils obtiendront tel prix par hectolitre de lait s'ils en produisent telle ou telle quantité. S'ils en produisent plus, tant pis pour eux. S'ils ne peuvent pas vendre l'excédent, ce n'est pas notre problème.

M. LeBlanc: C'est ce que nous appelons la gestion de l'offre.

M. Hellner: C'est généralement la même chose pour toutes les denrées agricoles, par exemple pour les céréales. En théorie, vous pourriez voir arriver des tonnes et des tonnes de céréales sur les marchés internationaux, mais je ne suis pas convaincu que les prix seraient compétitifs. Pour le moment, je n'en sais rien. Si les prix étaient plus élevés, il serait théoriquement possible à la Communauté européenne d'intervenir pour que les prix puissent être ramenés au niveau mondial, car il y a un fonds prévu à cette fin. Je dois cependant dire que tout le monde y puise déjà.

Bien que cela soit possible, en théorie, ce ne le serait sans doute pas, en pratique, car il faudrait établir une nouvelle structure de répartition du fonds, et tout le monde s'y opposerait. Voyez-vous où je veux en venir? C'est plus difficile que vous ne le pensez.

Mr. Guilbault (Drummond): Dr. Hellner, I want to thank you for providing our committee with important facts on the situation in Germany, and in the European Economic Community. All this is very interesting. Your answers are very frank and I believe that we should ask you to come again, another day, because I have lots of other questions to ask you.

You said a while ago that Germany and France were the countries leading the unification of the European Economic Community. I know the French, because I have worked with them on many occasions. Someone said a while ago that the French politicians, who are not members of the young generation, are all in favour of the European Economic Community. However, I am not sure that they would have moved forward so fast had they known that the two Germanies were to be unified so quickly. However, as you said, it may be that all the provisions of the agreement will not be signed, or that there will not be full agreements on all those issues.

I could ask you several questions on the European Community but I would rather ask you one dealing with Germany. How can Germany deal with those immigrants that might come from the East Bloc? Have you established a specific policy on this? How can you reconcile your commitment towards the European Economic Community with your policy vis-à-vis Eastern Europe? I read in the newspapers that Germany had such a policy.

Secondly, what do you think of the future relations between Canada and Germany? You said at the beginning that 23 Canadian companies do business in Germany, or are interested in doing so. How can we improve this situation?

[*Texte*]

Si vous revenez une autre fois, je vous poserai d'autres questions.

Dr. Hellner: As far as immigration is concerned, as I said before, really this is going to be a problem. For the time being there is no concept in Germany, because for Germany all this happened at such amazing speed that we couldn't really foresee any regulation or plan to deal with it. There are two points I should like to mention.

First, there might be the question of political asylum but this posibility doesn't exist any more. This is because the political situation, at least for the time being, is such that nobody really can claim political asylum except maybe those from Azerbaijan and that area. But this is an exception.

• 1055

Second, all the others—and this might be 99.99999%—will come to western Europe, to Germany, for instance, for social and economic reasons. What can be done with them depends either upon a possible rather than an existing agreement among the Europeans, which I can't foresee for the time being, or the Germans will have to try to integrate them. But this will be impossible, so this will be a very, very difficult situation for Germany.

You know that quite a few of the so-called Russians of German descent, about half a million, want to come to Germany. Even this will be a real problem for us to integrate them because of the actual situation in Germany.

I really don't know for the time being if this wave will come. I hope it will not come. This is a reason why my government wants to deal with the former Soviet states in a way that there is no need any more for citizens to leave their country to find somewhere else to earn their living. This is why we are ready to pay even more than we have done so far—and we have paid a considerable amount already—just to help them to build up a social and political and economic situation in which the citizens of these respective countries will stay and live.

For the time being this is the only possibility I see, to be more aggressive, to build up a situation that renders the question obsolete as to whether to leave the country or not leave the country

This is not the only difficulty. France, for instance, has, for the time being at least, the problem of all those coming from northern Africa. This is exactly the same situation. It might be that those from the east and those from the south will meet somewhere in France.

M. Guilbault: Je vous avais demandé: De quelle manière peut-on améliorer les ententes entre le Canada et l'Allemagne? Et qu'est-ce qu'on peut faire pour développer le commerce entre nos deux pays, ou toute autre chose?

Dr. Hellner: In my opinion, the trade relations are not bad at all. The figures could be better. If I am not mistaken, actually the exchange of goods is almost balanced. There is a small plus for Germany, but only a very slight amount.

[*Traduction*]

If you come back another day, I will have other questions for you.

M. Hellner: En ce qui concerne l'immigration, je l'ai déjà dit, ce sera incontestablement un problème. Pour le moment, il ne se pose pas encore car les choses ont évolué tellement rapidement que nous n'ayons pas pu dresser de plan à ce sujet. Je voudrais cependant faire deux remarques.

Premièrement, alors que pouvait auparavant se poser le problème de l'asile politique, il n'existe plus aujourd'hui. En effet, à l'heure actuelle, la situation politique est telle que personne ne peut honnêtement réclamer l'asile politique, sauf peut-être en ce qui concerne les gens de l'Azerbaïdjan et de la région environnante, mais c'est une exception.

Deuxièmement, tous ceux qui viendront en Europe occidentale, ou en Allemagne, le feront pour des raisons d'ordre social et économique. Ce que l'on pourra faire à leur sujet dépendra soit d'une entente que négocieront les Européens entre eux, mais que je n'envisage pas pour le moment, soit de mesures d'intégration qui seront prises à l'échelle locale, notamment en Allemagne. Hélas, il sera très difficile à l'Allemagne de prendre de telles mesures, car notre situation économique est devenue très difficile.

Vous savez sans doute qu'il y a beaucoup de ces Russes d'origine allemande, environ un demi-million, qui veulent venir en Allemagne. Même dans leur cas, nous aurons beaucoup de difficulté à les intégrer à cause de la conjoncture qui prévaut chez nous.

Cela dit, personne ne peut dire aujourd'hui si cette vague d'immigration va se manifester. J'espère qu'elle n'arrivera pas. Voilà pourquoi mon gouvernement veut traiter avec les anciens États soviétiques de manière à ce que leurs citoyens n'aient plus aucune raison d'émigrer pour gagner leur vie. Voilà pourquoi nous sommes prêts à payer encore plus que nous l'avons fait jusqu'à présent, et nous avons déjà payé beaucoup. Nous voulons ainsi les aider à construire chez eux une structure sociale, politique et économique qui permette à leurs ressortissants d'y gagner leur vie et de s'y sentir bien.

Pour le moment, c'est la seule possibilité que je puisse envisager, c'est-à-dire fournir une aide encore plus importante pour que les ressortissants de ces pays n'aient même plus à se demander s'ils devraient partir.

Ce n'est cependant pas le seul problème qu'il faille envisager. À l'heure actuelle, la France fait face aux problèmes de tous ces immigrants d'Afrique du Nord. C'est exactement la même chose. Peut-être les immigrés de l'Est et du Sud se rencontreront-ils quelque part en France.

Mr. Guilbault: Secondly, how can we improve the relationships between Canada and Germany? What could we do to further our trading relations?

M. Hellner: À mon avis, nos relations commerciales ne sont pas mauvaises du tout. Certes, les chiffres pourraient être meilleurs. Si je ne me trompe, les échanges de biens entre nos deux pays sont presque équilibrés. Il y a peut-être un léger avantage pour l'Allemagne, mais il est vraiment très léger.

[*Text*]

The only thing I am worried about is the Canadian readiness to invest in Germany, not because of East Germany—apart from that, because if I am not mistaken, I remember it is 0.8 billion Deutchmarks, which is about $0.6 billion Canadian, that have been invested in Germany so far, apart from the question of whether or not we shall we go to East Germany. Germany has invested in Canada up to about 7 billion Deutchmarks, which is about $6.5 billion Canadian. I think the neutral investments will be a good possibility to strengthen the links between both countries.

I don't see real problems, and I am even ready to answer questions as far as the fishery is concerned. This is not primarily a German question any more because it belongs to Brussels, but as our minister said, for instance, when he met your foreign minister, I am ready to interfere wherever I can to smooth down the problems. Generally speaking, I think the bilateral relations between Canada and Germany, on whatever level, are good.

• 1100

The Chairman: We have come to the end of this meeting. I want to thank our witness for a most interesting morning.

This meeting stands adjourned.

[*Translation*]

La seule chose qui m'inquiète, c'est la volonté des Canadiens d'investir en Allemagne. Cela ne concerne pas seulement l'Allemagne de l'Est. Si je ne me trompe, le chiffre des investissements en Allemagne se situe jusqu'à présent à 0,8 milliard de deutchmarks, soit environ 0,6 milliard de dollars canadiens. En revanche, l'Allemagne a investi au Canada jusqu'à 7 milliards de deutchmarks, soit près de 6,5 milliards de dollars canadiens. À mon avis, c'est en effectuant des investissements neutres que nous pourrons renforcer les liens entre nos deux pays.

Je ne vois pas de vrais problèmes à ce sujet, et je suis même prêt à répondre aux questions que vous pourriez me poser en ce qui concerne la pêche. Certes, ce n'est plus une question spécifiquement allemande, puisqu'elle relève du Bruxelles, mais comme l'a dit notre ministre, quand il a rencontré votre ministre des Affaires extérieures, je suis prêt à mettre mon nez dans n'importe quel dossier si cela peut contribuer à le résoudre. Dans l'ensemble, je crois pouvoir dire que les relations bilatérales entre le Canada et l'Allemagne sont satisfaisantes, à tous les niveaux.

Le président: Cela met un terme à cette réunion. Je remercie notre témoin, la discussion a été particulièrement intéressante.

La séance est levée.

MAIL ➤ POSTE

Issue No. 8
Tuesday, April 7, 1992
Chairperson: John W. Bosley

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe

WITNESSES:

(See back cover)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 8

Le mardi 7 avril 1992

Président: John W. Bosley

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la compétitivité canadienne et des relations entre le Canada et la nouvelle Europe

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESS

From the Embassy of the Federal Republic of Germany:

Dr. Juergen Hellner, Minister-Counsellor,

TÉMOINS

De l'Ambassade de la République fédérale d'Allemagne:

Dr Juergen Hellner, ministre-conseiller.

Available from Canada Communication Group – Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada – Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 8

Tuesday, April 7, 1992

Chairperson: John W. Bosley

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 8

Le mardi 7 avril 1992

Président: John W. Bosley

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la compétitivité ainsi que des relations entre le Canada et la nouvelle Europe

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

24828

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: John W. Bosley

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: John W. Bosley

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group – Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada – Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 7, 1992
(9)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 3:42 o'clock p.m. this day, in Room 705, La Promenade, the Acting Chairman, Walter Van De Walle, presiding.

Members of the Sub-Committee present: Roy MacLaren and Walter Van De Walle.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Jean-François Bence, Researcher.

Witnesses: Individual: John Halstead, Former Canadian Ambassador to the Federal Republic of Germany. *From the Canadian-German Chamber of Industry and Commerce:* Uwe Harnack, Executive Director.

In accordance with its mandate under Standing Order 108(2), consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated Tuesday, March 17, 1992, Issue No. 5.*)

John Halstead and Uwe Harnack made statements and answered questions.

At 4:40 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 7 AVRIL 1992
(9)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 15 h 42, dans la salle 705 de l'immeuble La Promenade, sous la présidence de Walter Van De Walle (*président suppléant*).

Membres du Sous-comité présents: Roy MacLaren et Walter Van De Walle.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Jean-François Bence, consultant.

Témoins: À titre particulier: John Halstead, ancien ambassadeur canadien en République fédérale d'Allemagne. *De la Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce:* Uwe Harnack, directeur administratif.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité examine la compétitivité du Canada et ses relations avec la nouvelle Europe (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 mars 1992, fascicule nº 5*).

John Halstead et Uwe Harnack font des exposés et répondent aux questions.

À 16 h 40, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, April 7, 1992

• 1542

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): Order. Our chairman, John Bosley, unfortunately was called away. He is attending a funeral. In his absence I will be chairing the meeting.

We have an interesting panel this afternoon, and we're looking forward to the discussion. We have with us Mr. John Halstead, Former Canadian Ambassador to the Federal Republic of Germany, and Mr. Harnack, Executive Director of the Canadian German Chamber of Industry and Commerce. Mr. Halstead.

Mr. John Halstead (Former Canadian Ambassador to the Federal Republic of Germany): Thank you for your welcome, Mr. Chairman. I'm delighted to be here.

Let me first put the matter of German-Canadian, Canadian-German economic relations into some perspective. The European context of this relationship has, as you undoubtedly know, been transformed in the last three years. In 1989 the revolutions in eastern Europe marked the end of the Soviet empire and the beginning of the difficult transition from centrally planned autocracies to free-market democracies. In 1990 the reunification of Germany marked the end of the east-west division of Europe and the restoration of a sovereign Germany to a key position in the centre of Europe. Last year we saw the dissolution of the Soviet Union and the growing risk of instability and conflict not only there but also in eastern Europe, as old nationalist ambitions and new economic problems combined to make an inflammatory mixture, which has exploded in Yugoslavia and could explode elsewhere at any time.

Less dramatic but just as important, in my view, have been developments in western Europe. The 12 members of the European Community have been moving to a level of economic and political integration hitherto unprecedented among sovereign states. In Maastricht last December they agreed on a treaty for economic and monetary union and one for political union. By the end of this year they will have completed a major step toward becoming the single largest market in the world, without internal barriers to movement of goods, services, labour, or capital.

This integrated Europe will have a population of about 340 million, compared with 240 million for the United States and 120 million for Japan. As such, it will be the largest trading partner in the world, occupying 40% of global trade. This European union in the making is already exercising a strong gravitational pull on other European states. One by one the countries of EFTA, the European Free Trade Association, countries such as Norway, Sweden, Finland,

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 7 avril 1992

Le président suppléant (M. Van De Walle): À l'ordre! Notre président, John Bosley, ne peut malheureusement pas être parmi nous. Il assiste à des funérailles. En son absence, je présiderai la réunion.

Nous avons un groupe intéressant cet après-midi et nous sommes impatients de commencer. Je vous présente M. John Halstead, ancien ambassadeur du Canada en République fédérale d'Allemagne, et M. Harnack, directeur administratif de la Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce.

M. John Halstead (ancien ambassadeur du Canada en République fédérale d'Allemagne): Merci de votre accueil, monsieur le président. Je suis ravi d'être ici.

Permettez-moi tout d'abord de replacer les relations économiques entre l'Allemagne et le Canada dans leur contexte. L'Europe, comme vous le savez sans doute, a subi de profondes transformations au cours des trois dernières années. En 1989, les révolutions en Europe de l'Est ont marqué la fin de l'empire soviétique et le début de la difficile transition de l'autocratie centralisée à la démocratie et à l'économie libérale. En 1990, la réunification de l'Allemagne a mis un terme à la division entre l'Est et l'Ouest en Europe et a permis à une Allemagne souveraine d'occuper de nouveau une place de choix au centre de l'Europe. L'an dernier, nous avons assisté à la dissolution de l'Union soviétique et vu le risque croissant d'instabilité et de conflit qui s'en est suivi non seulement dans ce pays, mais aussi en Europe de l'Est, les vieilles ambitions nationalistes et les nouveaux problèmes économiques ayant contribué à rendre la situation explosive. La situation s'est d'ailleurs dégradée en Yougoslavie et menace de le faire ailleurs à n'importe quel moment.

Les changements intervenus en Europe de l'Ouest ne sont peut-être pas aussi dramatiques, mais ils sont à mon avis tout aussi importants. Les 12 membres de la Communauté européenne en sont arrivés à un niveau d'intégration économique et politique jamais vu entre des États souverains. À Maastricht, en décembre dernier, ils se sont mis d'accord sur un traité d'union économique et monétaire, et sur un autre traité d'union politique. D'ici à la fin de cette année, ils seront presque devenus le marché unique le plus important au monde, sans obstacle interne à la circulation des biens, des services, de la main d'oeuvre ou des capitaux.

L'Europe intégrée aura une population d'environ 340 millions d'habitants, comparativement à 240 millions pour les États-Unis et à 120 millions pour le Japon. Comme telle, elle sera le plus gros partenaire commercial au monde, puisque sa part du commerce international s'élèvera à 40 p. 100. Cette union européenne en devenir exerce déjà une force de gravitation sur d'autres États européens. Un à un, les pays membres de l'AELE, l'Association européenne de

[*Texte*]

Switzerland, and Austria—which already have association agreements with the European Community—are applying for full membership. Beyond them, Czechoslovakia, Hungary, and Poland are preparing their applications. Beyond them again the other countries of eastern Europe are looking to the community to fuel their economic restructuring and to help with democratization.

• 1545

Germany is at the heart of this dynamic new European reality. With 78 million people, it is the most populous country in Europe outside Russia. Its GNP amounts to a quarter of that of the European Community and is greater than the GNP of Britain and France combined.

The Deutschmark is one of the world's three reserve currencies, and Germany's monetary reserves equal those of the United Kingdom, France, and Italy put together. It is a pre-eminent trading nation, alternating with Japan as the world's largest importer and exporter. It is clear that no important economic decision in the European Community can be taken without Germany's consent and participation.

With such power, it is understandable perhaps that old fears of German domination have been revived. But I think we should not drive into the future with our eyes glued to the rear-view mirror. The world has changed with growing global interdependence. Europe has changed, as I have indicated, with growing integration. And Germany itself has changed. As a vital working democracy, Germany is now a force for stability and responsibility in Europe, and it is shouldering its international responsibilities more and more commensurate with its economic power. In the words of its leaders, what they are looking to is a Europeanized Germany, not a Germanized Europe.

There are admittedly serious problems in Germany today, the problem of refugees, about which we read in the papers, refugees from East Germany to West Germany and from many other sources. There is the enormous task of reconstructing East Germany. Net financial transfers from West Germany to East Germany amounted to, I understand, $105 billion Deutschmarks last year and will be even more this year. There have been tax hikes, inflationary pressures, environmental problems. It will probably take 20 years for living standards in East Germany to catch up with those in West Germany and certainly a generation to overcome the social and psychological heritage of the Communist police state.

There are right-wing extremists who of course are trying exploit these problems, but I myself have no doubt that the established political parties can meet the challenge and that German voters who have been registering their protest in recent provincial elections do not want to jeopardize the enormous political, economic, and social gains they have made in the last 40 years.

[*Traduction*]

libre-échange, des pays comme la Norvège, la Suède, la Finlande, la Suisse et l'Autriche—qui ont déjà conclu des accords d'association avec la Communauté européenne—demandent à en devenir membre à part entière. Plus à l'est, la Tchécoslovaquie, la Hongrie et la Pologne s'apprêtent à faire de même. Les autres pays de l'Europe de l'Est comptent sur la Communauté pour faciliter leur restructuration économique et les aider à se démocratiser.

L'Allemagne est au coeur de cette nouvelle dynamique européenne. Avec ces 78 millions d'habitants, elle est le pays le plus peuplé d'Europe en dehors de la Russie. Son PNB représente le quart de celui de la Communauté européenne et est plus élevé que ceux de la Grande-Bretagne et de la France combinés.

Le mark est l'une des monnaies internationales de réserve, et les réserves monétaires de l'Allemagne égalent celles du Royaume-Uni, de la France et de l'Italie combinées. L'Allemagne est une nation commerçante par excellence, le Japon et elle étant à tour de rôle le plus grand importateur et exportateur au monde. Il est clair qu'aucune décision économique importante pour la Communauté européenne ne peut être prise sans son consentement et sa participation.

Parce qu'elle est si puissante, il est compréhensible peut-être que les vieilles craintes au sujet de sa domination ne se réveillent. Je pense, toutefois, qu'il faut regarder vers l'avant et chercher à oublier le passé. Le monde a bien changé sous l'effet d'une interdépendance globale croissante. L'Europe a changé, comme je l'ai dit, sous l'effet d'une intégration croissante. Et l'Allemagne a changé, elle aussi. Démocratie vivante, elle exerce maintenant une force de stabilité et de responsabilité en Europe, et elle assume d'ailleurs à l'échelle internationale des responsabilités qui cadrent de plus en plus avec sa puissance économique. Pour reprendre leurs propos, ses dirigeants recherchent une Allemagne européanisée, et non pas une Europe germanisée.

Ils admettent que l'Allemagne est actuellement aux prises avec de graves problèmes, comme celui des réfugiés, dont nous entendons parler dans les journaux, et qui arrivent d'Allemagne de l'Est et de nombreux autres pays. Il y a l'énorme tâche de reconstruction de l'Allemagne de l'Est. Les transferts financiers nets d'Allemagne de l'Ouest vers l'Allemagne de l'Est se sont élevés, si je ne me trompe, à 105 milliards de marks l'an dernier, et ils seront plus élevés encore cette année. Il faut également compter avec les augmentations de taxes, les pressions inflationnistes et les problèmes environnementaux. Il faudra probablement 20 ans pour que les conditions de vie en Allemagne de l'Est soient comparables à celles qui existent en Allemagne de l'Ouest, et toute une génération pour liquider l'héritage social et psychologique de l'État policier communiste.

Des extrémistes de droite cherchent, bien sûr, à tirer profit de ces problèmes, mais je suis persuadé que les partis politiques établis parviendront à relever le défi et que les électeurs allemands, qui ont protesté au cours des récentes élections provinciales, ne tiennent pas à mettre en péril les énormes gains politiques, économiques et sociaux qu'ils ont obtenus au cours des 40 dernières années.

[*Text*]

What does all this mean for Canada, particularly for Canadian business? First of all, I think Europe should be regarded increasingly as one strategic business area. Intra-European trade and investment are showing strong growth—a 5% increase in GNP and a 7% increase in imports—as the members of the European Community harmonize their macro-economic policies and candidate members and non-members are drawn increasingly into the community's orbit. Hence, Canadians should be thinking not only of doing business in western Europe but also of finding strategic allies in western Europe, as a base from which to venture into eastern Europe.

Secondly, Germany should be the prime target for entry into the European market. Germany does half the community's business with eastern Europe, and the integration of East Germany has produced an increased domestic demand in Germany for consumer and investment goods, resulting in a dramatic increase in German imports.

• 1550

Germany is Canada's fourth-largest export market. Exports to Germany increased about 70% over the last five years, reaching $3.3 billion last year, only slightly less than Germany exports to Canada. Of Canadian exports to Germany, 18% were raw materials; 31% were semi-finished goods; and fully 37% were finished products, including electrical equipment, aircraft, and flight simulators—the best proportion of value-added exports from Canada to any country except the United States.

German investment in Canada rose 80% in the four years to 1990, reaching $36 billion, the third-largest source of foreign direct investment after the United States and the United Kingdom. But in the last couple of years there has been significant decline in German investment, not only in Canada but in North America generally, as German firms have focused their attention on East Germany.

In the other direction, Canadian investment in Germany amounts to a paltry $35 million, but this picture may change as Canadian companies explore new investment opportunities in East Germany.

Thirdly, nobody should fool himself that either Germany or the European Community are easy markets for Canadians to penetrate, because of the high degree of competition—not protection, but competition—and the inherent problems of doing business anywhere outside of North America. Foreign languages, cultures, and foreign ways of doing business present obstacles.

There is also a problem of attitude; Germans are focusing, understandably, on East Germany and eastern Europe, while Canadians are preoccupied with the United States and the extension of the free trade area to Mexico.

[*Translation*]

Qu'est-ce que tout cela veut dire pour le Canada, surtout pour les entreprises canadiennes? Premièrement, je pense que l'Europe devrait de plus en plus être considérée comme une zone commerciale stratégique. Le commerce et les investissements en Europe connaissent une forte croissance—une augmentation de 5 p. 100 du PNB et de 7 p. 100 des importations—du fait que les pays membres de la Communauté européenne cherchent à harmoniser leurs politiques macroéconomiques et que les aspirants membres et les non membres sont de plus en plus attirés dans son orbite. En conséquence, les Canadiens devraient songer non seulement à faire des affaires en Europe de l'Ouest, mais aussi à s'y faire des alliers stratégiques, lesquels pourraient les aider à s'aventurer en Europe de l'Est.

Deuxièmement, l'Allemagne devrait servir de porte d'entrée sur le marché européen. Elle est à l'origine de la moitié des échanges entre la Communauté et l'Europe de l'Est, et l'intégration de l'Allemagne de l'Est a entraîné un accroissement des biens de consommation et des investissements en Allemagne, d'où une augmentation spectaculaire des importations allemandes.

L'Allemagne est le quatrième marché d'exportation en importance pour le Canada. Les exportations vers l'Allemagne ont augmenté d'environ 70 p. 100 au cours des cinq dernières années et atteignaient, l'an dernier, 3,3 milliards de dollars, chiffre légèrement inférieur seulement aux exportations allemandes vers le Canada. Au total, 18 p. 100 des exportations ont consisté en des matières premières, 31 p. 100, en des produits semi-finis et 37 p. 100, en des produits finis, ce qui comprend le matériel électrique, les aéronefs et les simulateurs de vol—soit le pourcentage le plus élevé d'exportations à valeur ajoutée du Canada vers un pays autre que les États-Unis.

Entre 1986 et 1990, l'investissement allemand au Canada a augmenté de 80 p. 100, pour atteindre 36 milliards de dollars. L'Allemagne est ainsi la troisième source d'investissement étranger direct après les États-Unis et le Royaume Uni. Ces deux dernières années, l'investissement allemand a beaucoup diminué, non seulement au Canada, mais dans toute l'Amérique du Nord, les entreprises allemandes concentrant plutôt leur attention sur l'Allemagne de l'Est.

Quant aux investissements canadiens en Allemagne, ils ne représentent que la médiocre somme de 35 millions de dollars, mais les choses pourraient changer si les entreprises canadiennes examinaient toutes les nouvelles possibilités d'investissement qui existent en Allemagne de l'Est.

Il faudrait se garder de croire que l'Allemagne ou la Communauté européenne sont des marchés faciles d'accès pour les Canadiens, à cause de la forte compétition—et je dis compétition et non protection—et des problèmes inhérents au commerce ailleurs qu'en Amérique du Nord. Les langues, les cultures étrangères et les habitudes commerciales sont autant d'obstacles.

Il y a aussi un problème d'attitude; les Allemands ont les yeux fixés, il va de soi, sur l'Allemagne de l'Est et l'Europe de l'Est, alors que les Canadiens sont avant tout préoccupés par les États-Unis et par l'extension de la zone de libre-

[*Texte*]

The potential is there, however, and has by no means been fully exploited; but it will require Canadian firms not just to trade from here but to get over there, to get to know the market, and to meet the ever-sharper competition there. It is a long-haul process, not a quick in-and-out.

Finally, in my view there is a direct link between the evolution of the German economy within an expanding European economy and the health of our own economy. It is not just a question of Canadian firms choosing whether or not to get involved in the German or European market today; it is also a question of whether Canadian firms will, whether they choose to or not, be able to stand up to the competition that can be expected from German and other European firms right here in our own market tomorrow. This challenge can be met only through increased competitiveness and the macro-economic policies designed to encourage that.

Unfortunately, Canada does not appear to be ready yet either to seize these opportunities or to meet this challenge. I hope this committee's hearings may raise the awareness in Canada of what we're facing. Thank you, Mr. Chairman.

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): Thank you very much, Mr. Halstead.

We're going to move to Mr. Harnack. Make your presentation, and then we'll have some questions.

Mr. Uwe Harnack (Executive Director, Canadian German Chamber of Industry and Commerce): Thank you very much, Mr. Chairman.

I want to elaborate on the trade promotion system we have in Germany and compare it a bit with the Canadian system, because it's quite unique and it's quite different from the system we have here in Canada. I agree fully with Mr. Halstead that there is a potential not yet exploited to the degree it could be in the future.

In Germany trade promotion is done more or less by the private sector, not by the state. We don't have trade commissions in other countries where we have Chambers of Commerce. In Germany, Chambers of Commerce represent the business community throughout the federal republic.

• 1555

We have 83 Chambers of Commerce in Germany representing the whole of the business community to the German authorities. These chambers represent the business community because in Germany membership in them is compulsory by law. The minute you register a company, you are automatically a member of a local chamber. You have to pay your membership fees to the chamber. It's the law.

[*Traduction*]

échange au Mexique. Les possibilités sont là, toutefois, et sont loin d'avoir été examinées à fond, mais les entreprises canadiennes ne pourront pas se contenter de faire du commerce à partir d'ici; elles devront aller sur place et se familiariser avec le marché pour être en mesure d'y soutenir une concurrence de plus en plus féroce. C'est un long processus qui ne peut pas aboutir du jour au lendemain.

Enfin, à mon avis, il y a un lien direct entre l'évolution de l'économie allemande au sein d'une économie européenne en pleine expansion, et la santé de notre propre économie. La question n'est pas seulement de savoir si des entreprises canadiennes choisiront ou non de faire des affaires sur le marché allemand ou européen tel qu'il existe actuellement; elle consiste également à savoir si les entreprises canadiennes pourront, qu'elles y soient ou non pour quelque chose, soutenir la concurrence que les Allemands et d'autres entreprises européennes pourraient leur livrer un jour sur nos propres marchés. Ce n'est que grâce à une compétitivité accrue et à des politiques macro-économiques destinées à favoriser une telle compétitivité qu'elles parviendront à relever ce défi.

Malheureusement, le Canada ne semble pas prêt pour l'instant à saisir les possibilités qui s'offrent ou à relever ce défi. J'ose espérer que les audiences de votre comité feront prendre conscience aux Canadiens de ce qui les attend. Merci, monsieur le président.

Le président suppléant (M. Van De Walle): Merci infiniment, monsieur Halstead.

Nous allons maintenant passer à M. Harnack. Veuillez nous présenter votre exposé, après quoi nous vous poserons quelques questions.

M. Uwe Harnack (directeur administratif, Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à vous donner des précisions sur le système de promotion du commerce que nous avons en Allemagne et à le comparer un peu à celui qui existe au Canada, parce qu'il est assez unique et assez différent. Je conviens tout à fait avec M. Halstead qu'il existe des possibilités encore inexploitées, et qui pourraient l'être un jour.

En Allemagne, c'est le secteur privé, plutôt que l'État, qui s'occupe de la promotion du commerce. Nous n'avons pas de délégations commerciales dans des pays où nous avons des chambres de commerce. En Allemagne, les chambres de commerce représentent le secteur des affaires à l'échelle de la république fédérale.

Nous avons en Allemagne 83 chambres de commerce, qui représentent l'ensemble du secteur des affaires auprès des autorités allemandes. Ces chambres représentent le secteur des affaires parce que la loi oblige toutes les entreprises allemandes à en faire partie. Du moment où vous vous constituez en société, vous devenez automatiquement membre d'une chambre locale, et vous devez lui payer des droits. C'est la loi.

[*Text*]

In turn, these chambers form a top organization, the Association of German Chambers of Industry and Commerce in Bonn. This top organization in Bonn, which is the head office of all chambers, maintains close links with 55 German chambers abroad, one of them being the Canadian German Chamber of Industry and Commerce.

We have chambers in all of the Americas, north and south, in all of Europe, in most of the Asian countries and in a few African countries. All these countries together account for about 90% of German exports and about 95% of German foreign investment.

Wherever a German chamber abroad is located, like this one in Canada, like the one in the United States, Mexico, in France, wherever, the German diplomatic missions do not handle private trade enquiries any more. They pass any inquiry letters on to the local German bilateral chamber in that specific country.

If a Canadian company would write to the German embassy for advice on how to sell products in German, the embassy would pass it on to our chamber. The same is true in the other countries, vice-versa. If a German company would write to the embassy here or the consulate asking for possibilities to sell their products in Canada, they would pass on this letter to our chamber here.

A chamber career in Germany is a full-time career. It's not diplomatic service. It is from the private sector. It stems from the history in Germany, where there is a strong belief that business is done best by business people and not by governments.

The financing of the chambers in Germany is private. It is not state money, whereas the German chambers abroad, 55 altogether, are financed to about 40% by subsidies from the economics ministry in Bonn and roughly 60% by the chambers themselves, from membership fees and fees for services rendered to non-members. The system works, in our belief, very well. It has been working since the beginning of the century. Our first chamber was opened in the Netherlands in 1905, the Dutch German Chamber of Commerce. We have opened offices in St. Petersburg and Kiev, in Minsk and we will do the same in Moscow. We have already new offices in Budapest, in Warsaw and in Prague.

The big difference between a trade commission and a German chamber abroad is that we strongly believe foreign trade is always a two-way highway, never a one-way street. We are always interested in actively promoting exports from the host country to Germany, the same way we do it from Germany to the host country.

In our chamber here we are interested in promoting Canadian exports to Germany as well the other way around, promoting German exports to Canada. The same is true for investments. We also, of course, are interested in Canadian investments in Germany, especially now in the five new Länder in eastern Germany. As well, we are actively promoting German investment in Canada.

[*Translation*]

Ces chambres forment, quant à elles, une organisation, l'Association des chambres allemandes de l'industrie et du commerce, à Bonn. Cette organisation mère, qui est le siège social de toutes les chambres, entretient des liens étroits avec les 55 chambres allemandes à l'étranger, dont la Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce.

Nous avons des chambres en Amérique du Nord et du Sud, partout en Europe, dans la plupart des pays d'Asie et dans quelques pays d'Afrique. Tous ces pays comptent pour 90 p. 100 à peu près des exportations allemandes et environ 95 p. 100 de l'investissement allemand à l'étranger.

Lorsqu'il existe une Chambre de commerce allemande à l'étranger, comme au Canada, aux États-Unis, au Mexique ou en France, les missions diplomatiques allemandes cessent de s'occuper des demandes de renseignements de l'industrie privée. Elles les transmettent à la Chambre allemande qui a son siège dans le pays en question.

Si une entreprise canadienne écrivait à l'ambassade d'Allemagne pour lui demander des conseils sur la façon de vendre ses produits en Allemagne, cette dernière transmettrait sa lettre à notre chambre. C'est la même chose dans les autres pays, et vice versa. Si une entreprise allemande écrivait à l'ambassade ici ou au consulat pour s'enquérir de la possibilité de vendre ses produits au Canada, sa lettre serait transmise à notre chambre, ici.

Le travail d'une chambre en Allemagne est une activité à temps plein. Il n'a rien à voir avec le service diplomatique. La chose relève du secteur privé. On a toujours profondément cru en Allemagne que les gens d'affaires étaient mieux placés que les gouvernements pour faire des affaires.

Le financement des chambres en Allemagne provient du secteur privé. Elles ne sont pas financées par l'État, alors que les chambres situées à l'étranger, 55 au total, sont financées dans une proportion de 40 p. 100 à peu près par des subventions provenant du ministère de l'Économie à Bonn et dans une proportion de 60 p. 100 à peu près par les cotisations des membres et les droits exigés pour les services rendus aux non-membres. Le système fonctionne très bien, à notre avis. Il fonctionne depuis le début du siècle. Nous avons ouvert notre première chambre au Pays-Bas en 1905, la Chambre allemande néerlandaise du commerce. Nous avons ouvert des bureaux à St. Petersbourg, à Kiev et à Minsk, et nous en ouvrirons bientôt un à Moscou. Nous avons déjà de nouveaux bureaux à Budapest, à Varsovie et à Prague.

La grande différence entre une délégation commerciale et une chambre allemande à l'étranger, c'est que nous croyons fermement que le commerce extérieur doit être bilatéral. Nous accordons autant d'importance à la promotion des exportations du pays autre en Allemagne qu'à l'exportation de produits allemands vers cet autre pays.

Notre chambre canadienne cherche autant à promouvoir les exportations canadiennes en Allemagne que les exportations allemandes au Canada. Il en va de même pour les investissements. Nous nous intéressons aussi, bien sûr, aux investissements canadiens en Allemagne, surtout dans les cinq nouveaux Lander de l'Allemagne de l'Est. Nous nous attachons en outre à promouvoir l'investissement allemand au Canada.

[*Texte*]

• 1600

That is basically the main promotion we have in external trade and foreign trade in Germany. Altogether we have the three pillars I mentioned.

One is the Chamber of Industry and Commerce and the German Chamber abroad, always a bilateral chamber between Germany and the host country.

The second pillar, of course, is the embassy and the consulate, the diplomatic service, firstly in countries where we do not have a chamber, basically development aid countries, Africa, or in countries like Canada where the embassy and the consulate are responsible for government-to-government business, government-to-government negotiations, a double taxation agreement, an air traffic agreement, something like this. This is not done by the chamber but by the embassy.

The third pillar is our German foreign trade information office, an office linked to the economics ministry in Bonn, which maintains a correspondent network around the world and gives foreign trade and investment information to the German companies back home.

In figures, we are talking about subsidies from the German government of 42 million Deutschmarks, all 1991 figures, for the Chambers of Commerce, the German chambers abroad, for all 55 chambers. For the chamber system as such, add another 10 million. That makes it 52 million Deutschmarks from Germany, and for all chambers around the world, 55 chambers, add another 60% of that, so roughly about 70 million Deutschmarks. We come to about 120 million Deutschmarks for the whole German chambers abroad system.

I mentioned the German foreign trade information office. Its budget was last year 37 million Deutschmarks for this trade information system. I should also mention the trade fair promotion program we have in Germany under the jurisdiction of the economics ministry. It would compare to the PEMD program and similar programs in Canada. The budget for this last year was 42 million Deutschmarks for promotion of German trade fair participation in foreign countries.

If you take all of these numbers together then you have the trade promotion program of German industry. That is basically our system. I'm happy to answer any specific questions.

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): Thank you very much, Mr. Harnack. It was a very interesting presentation.

Mr. MacLaren (Etobicoke North): Mr. Halstead, you touched on Maastricht, an ambitious agreement, I think you would concur, one that, to my mind, is predicated on the success of an early and powerful central bank for Europe with

[*Traduction*]

C'est notre façon de promouvoir le commerce extérieur et les échanges en Allemagne. Nous comptons pour ce faire sur les trois piliers que j'ai mentionnés.

Le premier est la Chambre de l'industrie et du commerce et la Chambre allemande à l'étranger, chambre dont font toujours partie des représentants de l'Allemagne et du pays hôte.

Le deuxième palier, bien sûr, est l'ambassade et le consultat, le service diplomatique, surtout dans les pays où nous n'avons pas de chambre, c'est-à-dire la plupart des pays à qui nous accordons une aide au développement, l'Afrique, ou des pays comme le Canada, où l'ambassade et le consultat sont responsables des affaires intergouvernementales, des négociations entre gouvernements, de l'application d'une convention de double imposition, d'une entente sur le trafic aérien ou autre chose du genre. Ce travail relève non pas de la chambre, mais de l'ambassade.

Le troisième pilier est notre bureau d'information sur le commerce étranger, bureau relié au ministère de l'Économie à Bonn, qui maintient un réseau de correspondants à travers le monde et donne des renseignements sur le commerce et l'investissement étrangers aux entreprises allemandes dans leur pays.

Les subventions du gouvernement allemand représentent 42 millions de marks, en chiffres de 1991, pour les chambres de commerce, les chambres allemandes à l'étranger, les 55 chambres en tout. Pour le système des chambres comme tel, il faut ajouter 10 autres millions. Cela représente 52 millions de marks en provenance de l'Allemagne, et pour toutes les chambres des diverses régions du monde, 55 chambres, il faut ajouter 60 p. 100 de plus, soit à peu près 70 millions de marks. Cela fait à peu près 120 millions de marks pour l'ensemble du système des chambres allemandes à l'étranger.

J'ai parlé du bureau d'information sur le commerce étranger. Son budget s'est élevé l'an dernier à 37 millions de marks. Je dois aussi mentionner le programme de promotion des foires commerciales, qui relève en Allemagne du ministre de l'Économie. Je le comparerais au Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) et à d'autres programmes du genre au Canada. Le budget pour l'année qui vient de s'écouler a été de 42 millions de marks pour la promotion de la participation des entreprises allemandes à des foires commerciales dans des pays étrangers.

Si vous réunissez tous ces chiffres, vous aurez alors une idée du programme de promotion commerciale de l'industrie allemande. C'est la façon dont fonctionne notre système. Je serai maintenant heureux de répondre à toutes les questions que vous pourriez avoir à me poser.

Le président suppléant (M. Van De Walle): Merci beaucoup, monsieur Harnack. Votre exposé a été très intéressant.

M. MacLaren (Etobicoke-Nord): Monsieur Halstead, vous avez parlé de l'accord de Maastricht. Vous en conviendrez avec moi, c'est un accord ambitieux qui suppose, selon moi, la création, le plus tôt possible, pour l'Europe

[*Text*]

the ability to manage a common currency. It is going to depend on the creation of a central bank. Germany has a particular view of the role of the central bank, which is substantially different from that, for example, of France.

• 1605

Do you see the early emergence of a strong central bank in Europe, or are we contemplating a long delay before that aspect of Maastricht comes into reality?

My second question is this: Could you discuss for us for a minute the impact, as you would see it, of the removal of the Canadian troops from Germany on our bilateral relation with Germany? You and I would recall that the substance of the German-Canadian relationship was given visible expression through the presence of that brigade, the troops in Germany. Do you see some other connection replacing the departing troops?

Mr. Halstead: To address your first question, Mr. MacLaren, I do not myself see a European central bank being established very quickly. There is bound to be some delay for the reasons you mentioned, that there is still a considerable difference of opinion among the members of the European Community on the exact status of a central bank and the role it should play and the relationship of that bank to member governments.

The German position, as I understand it, is that the bank should be independent. That's a central premise of the German approach. It is not shared to the same degree by other members of the community. When you add to that the disruption clearly being caused to the German economy itself by the enormous task of reconstruction in east Germany, the inflationary pressures that is creating and the demand on Germany's capital resources, I think it would be expecting too much to see an additional big task put on the Bundesbank with the creation of a European central bank. We have to allow time for at least these two factors—and there are others—to work themselves out.

To your second question, about the impact of the Canadian troop withdrawal on Canadian-German relations, I have to make my position crystal clear on this. I've already done it in various fora. I think that move, while not of any military significance. . .let's be quite frank about that. Neither the 1,100 men the government previously announced it would be leaving in Germany, nor the 5,000 men we had there previously, could be said to be decisive in any military sense at all. But they were a very important symbol of Canada's participation in the maintenance and further development of a European security system, a symbol of our interest in European security. I would submit that symbols are just as important as reality because they deal with perceptions. I think it's clear that the reaction to that decision to withdraw has been very negative both in Germany and in other European countries.

[*Translation*]

d'une banque centrale puissante ayant la capacité de gérer une monnaie commune. Tout dépendra de la création d'une banque centrale. L'Allemagne a sur le rôle de la banque centrale, des idées particulières qui diffèrent sensiblement, par exemple, de celles de la France.

Croyez-vous qu'une banque centrale forte verra le jour sous peu en Europe ou qu'il faudra attendre longtemps avant que cet aspect de l'Accord de Maastricht devienne réel?

Ma deuxième question est la suivante: pourriez-vous décrire brièvement pour nous les répercussions que pourrait avoir, selon vous, le retrait des troupes canadiennes d'Allemagne sur nos échanges bilatéraux avec ce pays? Vous et moi savons que cette brigade a été la manifestation tangible des liens qui unissent l'Allemagne et le Canada. Auriez-vous une idée de ce qui pourrait remplacer ces troupes?

M. Halstead: Pour répondre à votre première question, monsieur MacLaren, je dirais que je ne vois pas comment une banque centrale européenne pourrait être établie très rapidement. Les choses tarderont sûrement pour les raisons que vous avez mentionnées, à savoir que les pays membres de la Communauté européenne n'arrivent pas à s'entendre sur le statut exact d'une banque centrale, sur le rôle qu'elle devrait jouer et sur les liens qu'elle devrait entretenir avec les divers gouvernements.

L'Allemagne croit, si je comprends bien, que la banque devrait être indépendante. C'est la conclusion à laquelle elle en est arrivée. D'autres membres de la Communauté ne sont pas tout à fait d'accord avec elle. Lorsqu'on songe en plus aux bouleversements économiques que suppose l'énorme tâche de reconstruction en Allemagne de l'Est, aux pressions inflationnistes que tout cela entraîne et à la demande de capitaux allemands, je pense que ce serait trop demander à la Bundesbank que de devoir composer avec une banque centrale européenne. Il faudra d'abord attendre que ces deux questions aient été réglées—et il y en a d'autres encore.

En réponse à votre deuxième question, au sujet de l'incidence du retrait des troupes canadiennes sur les relations entre le Canada et l'Allemagne, je tiens à être clair. J'ai déjà d'ailleurs énoncé ma position à plusieurs reprises. Je pense que cette décision, même si elle n'a guère d'importance sur le plan militaire... Soyons francs. Ni les 1,100 hommes dont le gouvernement avait annoncé précédemment le maintien en poste en Allemagne, ni les 5,000 hommes que nous y avions, n'auraient pu jouer un rôle décisif quelconque sur le plan militaire, ils étaient cependant un symbole très important de la participation du Canada au maintien et à l'élaboration d'un système de sécurité européen, un symbole de l'intérêt que nous portons à la sécurité de l'Europe. Je crois personnellement que les symboles sont tout aussi importants que la réalité parce qu'ils ont trait à des perceptions. Il est clair selon moi que la décision de retirer ces troupes a provoqué une réaction très négative en Allemagne et dans d'autres pays d'Europe.

[*Texte*]

• 1610

If you asked me to measure the impact, I would find that very difficult. I've never thought there could be any precise correlation drawn between our security relationship with Germany or other European countries and our economic relations. But I think it sends a signal that we are not as interested in Europe as we used to be, and that is bound to colour the atmosphere of the relationship, without being able to pinpoint any specific fall-out.

Mr. Harnack: I fully agree with the comments of Mr. Halstead. I don't think we will have the central European bank very soon. Ultimately we will have a central bank, yes, and I know the German position is very strong on this. The president of the Bundesbank was here in January and held talks with Governor Crow, and he stated that he is very much in favour and that it's the position of the Bundesbank to be independent and stay independent as an European bank. Otherwise it wouldn't work.

I would also agree it's a pity that the Canadian soldiers will be called back to Canada and will leave Germany. I agree that from the defence purpose it's not that important, but it is a symbol and it is important.

Mr. MacLaren: I ended my last question with another question, which was whether Mr. Halstead saw any other entity or any other nexus, however slight—CSCE or possibly an invigorated structural framework, which we attempted some years ago with the European Community—as in any way replacing that tangible military commitment.

Mr. Halstead: My short answer to that is, no, I don't see it replacing it. To put the question into proper perspective, it is true that we remain a member of NATO. We are also a member of the CSCE, as you said. I think these two organizations are likely to be two of the three organizations around which a new security order in Europe will be built, the third one being the European Community and the Western European Union related to that.

The weight given to our views in NATO in particular will be affected by the removal of that symbol. I hope that in spite of this, we will continue to play, as indeed we have in the past, an active role in the CSCE. Of course, we are playing an active role in the United Nations peacekeeping efforts in Yugoslavia, so I wouldn't by any means suggest that Canada has abandoned all forms of interest in Europe. It is just that particularly at this time when peace has by no means broken out in Europe, it is the wrong time to send the sort of signal I felt we sent with the withdrawal of all our forces from Europe. I think, as I suggested in my presentation, that one way in which Canada could be much move active in Europe is precisely in the field that you're meeting to consider today, and that of course is a matter primarily for the private sector in Canada. Here I couldn't agree more with Mr. Harnack, that business is done by businessmen, not by governments.

[*Traduction*]

Il m'est très difficile de mesurer l'incidence qu'elle aura au juste. Je ne pense pas qu'on puisse établir un lien direct entre, d'un côté, nos relations avec l'Allemagne ou d'autres pays d'Europe sur le plan de la sécurité et, de l'autre, nos relations économiques. Cependant, je pense que cette décision dénote que nous ne nous intéressons pas autant que par le passé à l'Europe, et cela risque de déteindre sur nos relations, mais je ne pourrais pas être plus précis à ce sujet.

M. Harnack: Je suis tout à fait d'accord avec M. Halstead. Je ne crois pas qu'on assistera très bientôt à la création de la Banque centrale européenne. Nous aurons un jour une banque centrale, cela va sans dire, et je sais que l'Allemagne a adopté une position très ferme à ce sujet. Le président de la Bundesbank était ici en janvier et il s'est entretenu avec le gouverneur Crow. Il lui a dit qu'il était tout à fait en faveur d'une banque centrale, mais que la Bundesbank entendait demeurer indépendante en tant que banque européenne. Autrement, les choses ne pourraient pas fonctionner.

Je trouve, moi aussi, qu'il est dommage que les soldats canadiens doivent quitter l'Allemagne et être rapatriés au Canada. Je sais qu'ils ne jouent pas un très grand rôle en matière de défense, mais ils sont un symbole qui a son importance.

M. MacLaren: J'ai aussi demandé à M. Halstead s'il n'y aurait pas un autre moyen, aussi mince soit-il—la CSCE ou un organisme plus vigoureux peut-être, comme celui que nous avons cherché à mettre sur pied il y a quelques années avec la Communauté européenne—de remplacer en quelque sorte cet engagement militaire tangible.

M. Halstead: Pour répondre brièvement à votre question, non, je ne vois pas comment on pourrait le remplacer. Pour replacer votre question dans son véritable contexte, je dirais qu'il est vrai que nous demeurons un membre de l'OTAN. Nous sommes également membres de la CSCE, comme vous l'avez dit vous-même. Ces deux organisations feront vraisemblablement partie des trois organisations autour desquelles se construira un nouvel ordre pour la sécurité en Europe, la troisième étant la Communauté européenne et l'Union de l'Europe de l'Ouest, qui y est liée.

La suppression de ce symbole influera en particulier sur l'importance accordée à nos vues au sein de l'OTAN. J'espère malgré tout que nous continuerons à jouer, comme par le passé, un rôle actif au sein de la CSCE. Bien entendu, nous participons activement aux efforts de maintien de la paix des Nations Unies en Yousgolavie, et je suis donc loin de croire que le Canada s'est tout à fait désintéressé de l'Europe. Cependant, parce que la paix est loin de régner pour l'instant en Europe, je dirais que le moment est mal choisi pour envoyer le type de message que nous avons envoyé, à mon avis, en retirant toutes nos troupes d'Europe. Comme je l'ai dit au cours de mon exposé, le domaine dans lequel le Canada pourrait être beaucoup plus actif en Europe est précisément celui que vous examinez aujourd'hui, et qui intéresse avant tout, bien entendu, le secteur privé. Je conviens tout à fait avec M. Harnack que les gens d'affaires

[*Text*]

This was the problem with the Canada-European Community framework agreement that you referred to a moment ago, Mr. MacLaren.

• 1615

That framework agreement was never designed to do business itself. It was designed to set a favourable framework, open doors to a more active two-way trade and economic co-operation. Unfortunately, and I can only speak here for the Canadian side, the Canadian private sector did not go through that door. The door was opened, but with very few exceptions, the Canadian private sector didn't go through it, for whatever reasons—some of the reasons I tried to suggest in my presentation. It's too easy to do business in North America. You don't have the language barriers. You don't have the cultural differences. You don't have the different ways of doing business. Doing business in Europe takes an extra effort. It takes an investment of time and money.

Until now, the Canadian private sector didn't need to worry too much about that, because we could do all the business we wanted in North America. What I'm suggesting is that this situation is changing. It's changing because I think we're going to face more competition in the U.S. market, for a variety of reasons, and it's changing because European firms are going to be more active in competing with Canadian firms in our own market here.

Mr. MacLaren: May I continue, Mr. Chairman?

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): Yes, you're doing so well. Please carry on.

Mr. MacLaren: I'm quite enjoying this monologue.

Mr. Halstead: I thought it was a dialogue, Mr. MacLaren.

Mr. MacLaren: Only when I'm speaking is it a monologue.

Mr. Harnack has given us an interesting review of the German trade practices. I'm not sure that in Canada such a model wouldn't be seen as an expression of a corporate state, but we'll leave that particular discussion aside. In a community with a common external tariff and a common trade policy obviously, and as Mr. Halstead said, with free movement of labour, goods, services and capital within that community, would it not logically follow that trade promotion becomes a community activity rather than a national activity?

Mr. Harnack: We've talked about this among the European chambers. This, of course, refers only to the German chambers within the European Community. We are of the opinion that the Italians will continue to speak Italian and the Danish will continue to be Danish, and for that reason we think it is important to have a trade promotion office within this country, even if it's one single market. The market conditions in, let's now call them "regions" of EC—they will continue for quite a while to be countries, but let's call them regions—will continue to be different. They will not be the same. The Greeks will buy other products to the Spaniards and so on. But it is correct; the trade

[*Translation*]

sont mieux placés que les gouvernements pour faire des affaires. C'est le problème qui s'est posé avec l'accord-cadre entre le Canada et la Communauté européenne que vous avez mentionné il y a un instant, monsieur MacLaren.

Cet accord-cadre n'a jamais été conçu à des fins commerciales. Il visait à ouvrir des portes de manière à favoriser les échanges et une coopération économique plus étroite. Nalheureusement, et je ne peux parler ici qu'au nom des Canadiens, le secteur privé n'a pas saisi l'occasion qui s'offrait. La porte a été ouverte, mais sauf quelques exceptions, les entreprises canadiennes ne l'ont pas franchie, pour diverses raisons—dont j'ai essayé d'énumérer certaines dans mon exposé. Il est trop facile de faire des affaires en Amérique du Nord. La langue n'est pas un obstacle. La culture non plus. Les affaires sont partout les mêmes. Pour percer en Europe, il faut consentir un effort supplémentaire. Il faut investir temps et argent.

Jusqu'à maintenant, le secteur privé n'a pas eu à trop s'inquiéter de la situation au Canada, parce que nous pouvions faire toutes les affaires que nous voulions en Amérique du Nord. Ce que je veux dire, c'est que la situation est en voie de changer. Elle change parce que nous aurons à faire face à une concurrence accrue sur le marché américain, et ce pour diverses raisons, et parce que les entreprises européennes chercheront à faire concurrence aux entreprises canadiennes sur nos propres marchés.

M. MacLaren: Puis-je continuer, Monsieur le président?

Le président suppléant (M. Van De Walle): Oui, maintenant que vous êtes si bien lancé. Allez-y.

M. MacLaren: Je prends goût à ce monologue.

M. Halstead: Je pensais que c'était un dialogue, monsieur MacLaren.

M. MacLaren: Lorsque je parle, c'est un monologue.

M. Harnack nous a donné un aperçu intéressant des pratiques commerciales allemandes. Je me demande si au Canada un tel modèle ne serait pas perçu comme le reflet d'un état collectif, mais nous laisserons cette discussion de côté pour l'instant. Dans une communauté ayant des droits de douane communs et une politique commerciale commune et où, comme M. Halstead l'a dit, il y aurait libre circulation de la main-d'oeuvre, des biens, des services et des capitaux, la promotion du commerce ne devient-elle pas logiquement une activité communautaire plutôt qu'une activité nationale?

M. Harnack: Nous avons abordé cette question entre représentants des Chambres européennes. Cela ne met en jeu, bien entendu, que les Chambres allemandes qui font partie de la Communauté européenne. Nous sommes d'avis que les Italiens continueront à parler l'italien et les Danois, le danois, et c'est la raison pour laquelle nous croyons qu'il est important d'avoir un bureau de promotion du commerce à l'intérieur de ce pays, même s'il n'y a qu'un seul marché. Les conditions du marché dans ce que nous appellerons les «régions» de la Communauté européenne—elles continueront pendant un certain temps encore à être des pays, mais appelons-les des régions—continueront à différer.

[*Texte*]

promotion money-wise, if you refer to this, from the federal government will diminish and be eliminated over a certain number of years. It will be financed entirely by industry.

The bulk of the financial grant subsidies to the German chambers abroad is not within Europe, it is overseas and in developing countries.

• 1620

Chambers in Sweden, Switzerland and France are almost 100% self-financed, and they offer services. In other words, if you as a company would like to buy services from the chamber, then it acts like a consultant, like a lawyer, like a dentist. If you take the service, then you pay for it; if you don't want the service, then just leave it.

My colleagues in Europe were afraid that with a single European market their services would become obsolete. The contrary is true. German companies go to the chambers even more. For example, in Portugal it's a very active trade promotion and investment promotion office. They have the knowledge of how to establish a German factory in Portugal. No one else could tell you. So they advise German companies on how to establish a factory in Portugal, and they charge for it.

Mr. MacLaren: Let me pursue this. France, as I recall, has its own cultural attachés at its missions abroad financed by the Government of France, whereas Germany, as you've described, is at least partly financed by private industry representation. It's partly financed by private industry, and you've just said that it gradually will become 100% financed by it. You then get a different system of trade promotion amongst the members of the European Community, which, in looking toward harmonization of government practices with regard to trade, would seem to be rather at cross-purposes. Perhaps more important, the harmonization itself, if indeed the harmonization of trade promotion is a goal of the European Community, is hindered by, I suppose, the financing by a government that, to take France as an example, could pump money into trade promotion as if it were going out of business, and Germany, having withdrawn its official money, as it were, could soft-pedal trade promotion. You would get different degrees of trade promotion within the European Community. I'm making this up to a degree, but I wonder if it is a potential problem within the community that you will get competition in trade promotion.

Mr. Harnack: We don't see it that way, at least not yet. Time will tell. So far our companies are quite comfortable with the system and think they can compete with the type of promotion system and program we have in place right now. As for the other side—let's take the French companies—whether or not they will continue to draw on this state trade promotion program, I don't know.

[*Traduction*]

Elles ne seront pas les mêmes. Les Grecs achèteront d'autres produits aux Espagnols et ainsi de suite. Mais vous avez raison; la promotion du commerce financée par le gouvernement fédéral diminuera et sera éliminée après un certain nombre d'années. Elle sera financée entièrement par l'industrie.

Le gros des subventions aux chambres allemandes à l'étranger ne va pas à l'Europe, mais bien outre-mer et dans les pays en développement.

Les chambres, en Suède, en Suisse et en France, sont presque entièrement autonomes sur le plan financier, et elles offrent des services. Autrement dit, si vous, en tant qu'entreprise, voulez acheter les services de la chambre, elle agira alors comme un expert-conseil, un avocat ou un dentiste. Si vous avez recours à ses services, il vous faut débourser; si vous n'avez pas besoin de ses services, alors libre à vous.

Mes collègues européens avaient peur que l'avènement d'un marché européen unique ne rende leurs services inutiles. Bien au contraire. Les entreprises d'Allemagne ont de plus en plus recours aux chambres. Par exemple, il y a un bureau très actif sur la promotion du commerce et de l'investissement. Il sait comment établir une usine allemande au Portugal. Personne d'autre ne pourrait vous le dire. Il conseille donc les entreprises allemandes sur la façon d'installer une usine au Portugal, et il leur demande une certaine somme en échange.

M. MacLaren: Continuons. La France, si je me rappelle bien, a ses attachés culturels et ses missions étrangères financées par le gouvernement français, alors que l'Allemagne, comme vous venez de le dire, peut compter du moins en partie sur des investissements privés. La promotion du commerce y est en partie financée par l'industrie privée, et vous venez de dire qu'il finira graduellement par en assumer entièrement le coût. Le système de promotion du commerce n'est donc pas le même pour tous les membres de la Communauté européenne, ce qui semble aller à l'encontre des pratiques gouvernementales pour ce qui est du commerce. Ce qui est peut-être plus important encore, c'est que la rationalisation, si en fait la rationalisation de la promotion du commerce est un but de la Communauté européenne, pourrait être entravée du fait qu'un gouvernement, et je prends la France à titre d'exemple, pourrait investir d'énormes sommes d'argent dans la promotion du commerce comme si tout en dépendait, et que l'Allemagne, qui aurait abandonné toute idée de subvention, pourrait réduire sa promotion du commerce. Il y aurait donc différents degrés de promotion du commerce à l'intérieur de la Communauté européenne. Je pousse peut-être les choses à l'extrême, mais je me demande si la promotion du commerce ne pourrait pas poser un problème au sein de la Communauté pour ce qui est de la concurrence.

M. Harnack: Nous ne voyons pas les choses de cette façon, du moins pas pour l'instant. L'avenir nous le dira. À l'heure actuelle, nos entreprises sont satisfaites du système et croient pouvoir soutenir la concurrence avec le type de système et de programme de promotion que nous avons. Quant aux entreprises françaises, je ne sais pas si elles continueront ou non à profiter du programme national de promotion du commerce.

[*Text*]

Mr. Halstead: Could I just comment on that? First, a distinction needs to be made between trade promotion, about which we're talking, and trade policy.

Mr. MacLaren: Absolutely.

Mr. Halstead: Trade policy, of course, is made in Brussels with input from the members of the European Community. Trade promotion remains, and I think will continue to remain, very much a matter of the member states, rather the way Canadian provinces do their own trade promotion within the framework of trade policy set by the Canadian government.

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): I thought you were about to say between provinces.

Mr. Halstead: Well, that's another matter, Mr. Chairman.

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): I'm only being facetious.

Mr. MacLaren: You would not expect me, Mr. Halstead, to be an advocate of provincial promotion of trade.

Mr. Halstead: I'm talking about abroad.

Mr. MacLaren: I mean abroad.

Mr. Halstead: Well, they do, though.

Mr. MacLaren: Of course they do. I just said that I'm not an advocate.

One more question, Mr. Harnack, and I'll be done. In some of the successor republics to the Soviet Union, I understand it's the intention of some or all of the European countries in the European Community to house their missions together in the same building. One door says "Britain". The next door says "France". The third door says "Germany".

• 1625

Mr. Harnack: As far as we are concerned, we have established our offices apart from any other European trade office. I'm personally not aware of the facilities—

Mr. MacLaren: I believe it was an initiative of Chancellor Kohl to recommend that. I think I'm right in saying that.

Mr. Harnack: We have in place already offices in Prague, Warsaw, Budapest. They are all independent.

Mr. MacLaren: I meant the successor republics to the Soviet Union—Azerbaijan...

Mr. Harnack: Well, yes, that could be. We have them now independently in St. Petersburg, Kiev, and Minsk.

Mr. MacLaren: It would not be a very big jump to move from having a common office to common services to common trade promotion. I'll leave the point.

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): Gentlemen, I wonder if we could just for a moment take a look at the businessman in Europe. You indicated that it wasn't going to be easy. I think you're right. But I have a question that has

[*Translation*]

M. Halstead: Puis-je ajouter un commentaire? Tout d'abord, je pense qu'il faut faire une distinction entre la promotion du commerce, dont nous parlons, et la politique commerciale.

M. MacLaren: Vous avez tout à fait raison.

M. Halstead: La politique en matière de commerce, bien sûr, est établie à Bruxelles, et tous les membres de la Communauté européenne ont leur mot à dire. La promotion du commerce relève, et continuera à relever, je pense, des États membres, un peu comme les provinces canadiennes font leur propre promotion du commerce dans le cadre de la politique commerciale établie par le gouvernement canadien.

Le président suppléant (M. Van De Walle): Je pensais que vous alliez dire entre les provinces.

M. Halstead: C'est une tout autre question, monsieur le président.

Le président suppléant (M. Van De Walle): Je plaisantais.

M. MacLaren: Vous ne pourriez pas vous attendre, monsieur Halstead, à ce que je me fasse le défenseur de la promotion du commerce par les provinces.

M. Halstead: Je parlais de l'étranger.

M. MacLaren: Je veux dire à l'étranger.

M. Halstead: Oui, mais elle le font.

M. MacLaren: Bien sûr. Je tenais à ajouter que je ne m'en fais pas le défenseur.

Une autre question, monsieur Harnack, et j'aurai terminé. J'ai entendu dire que, dans certaines républiques détachées de l'Union soviétique, certains ou même tous les pays de la Communauté européenne avaient l'intention de regrouper leurs missions dans un même bâtiment. On pourra lire sur une porte «Grande-Bretagne», sur une autre «France» et sur une autre encore «Allemagne».

M. Harnack: En ce qui nous concerne, nous avons installé nos bureaux à l'écart des autres missions commerciales européennes. Pour ma part, je ne savais pas qu'il y avait des locaux...

M. MacLaren: Il me semble que c'est le chancelier Kohl qui a fait cette recommandation. Je ne crois pas me tromper en le disant.

M. Harnack: Nous avons déjà des bureaux à Prague, à Varsovie, à Budapest. Ils sont tous indépendants.

M. MacLaren: Je voulais parler des républiques qui viennent de l'Union soviétique—l'Azerbaijan...

M. Harnack: Oui, bien sûr, c'est possible. Nous avons des bureaux indépendants à St. Petersbourg, à Kiev et à Minsk.

M. MacLaren: Il serait facile alors de passer d'un bureau mis en commun à des services communs, puis à une promotion commune des échanges. Je m'arrêterai là.

Le président suppléant (M. Van De Walle): Messieurs, j'aimerais que nous nous penchions quelques instants sur les perspectives commerciales offertes par l'Europe. Vous nous avez dit que cela n'allait pas être facile. Je crois que vous

[*Texte*]

troubled me somewhat. When we speak to a delegation from Poland, they say we should move into Poland; that's where we should take off from. We hear Czechoslovakia. Now we hear the Germans saying it's going to be tough, but Canadians should establish themselves in Germany, to take off from there. Your comments, gentlemen.

Mr. Harnack: It's rather easy for me to answer that. Germany is—and it's quite obvious—the key market for a united Europe, for the single Europe market. It's by far the largest market. With the reunification of the eastern provinces, it has excellent contacts into the former east bloc countries. We think Canadian business is well advised: to establish more businesses, more offices, more investment, more trade relations within the German market; to visit German trade shows; to try to establish links with other European partners, companies from Germany. We just think the potential is the largest, rather than going to Poland. . .yes, for Poland, but definitely not from Poland to Great Britain.

Mr. Halstead: As a former Canadian ambassador to Germany, you might expect me to advocate Germany as a springboard for the rest of Europe. But I do it not because of that. I do it because of the statistics, the facts. The fact is, as I tried to indicate in my presentation, Germany represents the lion's share of the economic power of the European Community. It is the most populous, it has the largest GNP, etc. Not only that, but it has the largest share of the trade between the European Community and eastern Europe.

In a situation where the transition in central and eastern Europe is to a free-market, democratic system, a transition that is still very fragile, where there are great uncertainties, uncertainties that make investors very nervous, and businessmen too, it seems to me only to make common sense to find allies with whom you can share that risk, allies in Germany, who have far better knowledge of and contacts in that part of Europe. I think there are solid reasons in the facts of the situation, quite apart from any sentiment there may be, for following the strategy of targeting first of all Germany as the door to the European Community and then using Germany as the springboard for penetration of the eastern European market.

• 1630

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): Did you wish to comment?

Mr. Harnack: It's the word "statistics". It strikes me that the Canadian export statistics list exports to the Netherlands and Rhine upstream to Germany as exports to the Netherlands. You always find a difference if you compare.

[*Traduction*]

avez raison. Toutefois une question me tracasse. Nous nous sommes entretenus avec une délégation polonaise, et on nous a dit qu'il nous fallait aller en Pologne et partir de là. Nous avons entendu aussi la Tchécoslovaquie. Aujourd'hui, les Allemands viennent nous dire que ce ne sera pas facile, mais qu'il faut que les Canadiens viennent s'établir en Allemagne et se servent de ce pays comme base de départ. Qu'en pensez-vous, messieurs?

M. Harnack: Je n'ai aucun mal à vous répondre. L'Allemagne—c'est tout à fait évident—est la clé du marché de l'Europe unie, du marché européen unique. C'est de loin le plus gros marché. À la suite de la réunification des provinces orientales, elle a d'excellents contacts avec les anciens pays du bloc de l'Est. Nous considérons qu'il serait bon que les entreprises canadiennes s'établissent davantage, aient davantage de bureaux, investissent davantage et entretiennent des relations commerciales plus étroites sur le marché allemand, qu'elles aillent visiter les foires commerciales allemandes, enfin, qu'elles s'efforcent d'établir des liens avec les autres partenaires européens qui sont en relation avec l'Allemagne. À notre avis, c'est là que le potentiel est le plus grand, et plutôt que d'aller en Pologne. . .oui, on peut toujours aller en Pologne, mais on ne peut certainement pas passer de la Pologne à la Grande-Bretagne.

M. Halstead: Vous pouvez vous attendre à ce que, en ma qualité d'ancien ambassadeur du Canada en Allemagne, je considère l'Allemagne comme la tête de pont permettant d'accéder au reste de l'Europe. Toutefois, ce n'est pas pour cette raison que je me fais l'avocat de l'Allemagne, mais en me fondant sur les statistiques, sur les faits. Il faut bien reconnaître, comme j'ai essayé de le faire comprendre dans mon exposé, que l'Allemagne est le géant économique de la Communauté européenne. C'est le pays le plus peuplé, celui qui a le PNB le plus élevé, etc. En outre, c'est lui qui a la plus grosse part des échanges entre la Communauté européenne et l'Europe de l'Est.

Au moment où les pays du centre et de l'est de l'Europe sont en pleine transition vers le marché libre et la démocratie—situation très fragile et pleine d'incertitudes, qui rendent les investisseurs et les hommes d'affaires très nerveux—la simple logique me paraît exiger qu'on s'efforce de trouver des alliés avec lesquels on peut partager les risques, des alliés en Allemagne, qui connaissent bien mieux la situation et qui ont de bien meilleurs contacts dans cette partie de l'Europe. Il me semble que, indépendamment de tout sentimentalisme, d'excellentes raisons dictées par les réalités justifient qu'on adopte la stratégie consistant tout d'abord à entrer en Allemagne et à prendre pied dans la communauté européenne, et ensuite à se servir de l'Allemagne comme tête de pont pour pénétrer sur le marché de l'Europe de l'est.

Le président suppléant (M. Van De Walle): Vous aviez un commentaire à faire?

M. Harnack: C'est à propos de la notion de «statistique». Je suis étonné de voir que les statistiques des exportations canadiennes passant par les Pays-Bas pour aller vers l'Allemagne en remontant le Rhin sont comptabilisées

[*Text*]

It is an old topic. We were talking about this 10 years ago. The difference could be $500 million or $600 million. If you look at Canadian export statistics to Germany, they are always undervalued. Of course, then the trade balance is also wrong in this direction.

Canadian exports to Germany, as Mr. Halstead said earlier, made a tremendous leap during the last three years, always up. We are almost balanced now in 1991. This is a good sign, but it could be more.

We were talking earlier about government involvement and the private sector, which should do more. I think one reason for Canadians being more introverted, if I could put it this way, is that the federal and provincial governments pamper Canadian companies to an extent where the average Canadian businessman—I am not talking about Alcan and Northern Telecom; I am talking about the medium-sized smaller companies—is just waiting for someone else to take over his role and to tell him that they will take him to this or that market, they will pay for that, of course, and please be so kind to accompany them to this fair or market and they will help him.

From the German side, if I may compare the two systems, nobody from government would ask you to please go to a market and they will pay for you. No, if you would like to export, do it. If you don't, then leave it. It is up to you. They set up the framework. They have a framework in place, and if you as a company don't want to play within this framework, or you don't want to use it, it is your choice. They are not going to do it for you.

If you pamper someone for years and years and years, then the company might become lazy and used to it and wonder why they should do it.

A typical question from a Canadian entrepreneur asked what money they would get if they went to Germany to exhibit their products somewhere. My answer was that it was nothing. On the contrary, they had to pay for it because it was expensive to go there, and there was market potential. They asked if there was money available from German sources if they went to Germany. I said there definitely was not. It was the other way around, they had to pay it. The answer then was that they would go to their government, which would pay them for it.

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): Your observations are very valid.

With the unification of Germany, what effect, if any, has that had on the level of wages? With eastern Germany moving in, I often ask myself what effect, if any, that has had.

Mr. Harnack: In the eastern part of Germany?

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): I am thinking more as far as business goes.

[*Translation*]

comme des exportations vers les Pays-Bas. Quand on fait des comparaisons, on constate toujours une différence. C'est un vieux problème. Nous en parlions déjà il y a dix ans. La différence doit être de l'ordre de 500 ou 600 millions de dollars. Lorsqu'on examine les statistiques des exportations canadiennes vers l'Allemagne, on voit qu'elles sont toujours sous-évaluées. Bien évidemment, la balance commerciale est, elle aussi, faussée dans le même sens.

Les exportations canadiennes vers l'Allemagne, comme l'a indiqué tout à l'heure M. Halstead, ont fait un véritable bond au cours des trois dernières années et sont en constante progression. Nous avons pratiquement atteint l'équilibre en 1991. C'est un bon signe, mais on pourrait faire encore mieux.

Nous évoquions tout à l'heure la contribution du gouvernement et celle du secteur privé, qui pourrait être plus grande. Je crois qu'une des raisons pour lesquelles les Canadiens sont plus refermés sur eux-mêmes, si je peux m'exprimer ainsi, c'est parce que le gouvernement fédéral et les provinces gâtent trop les entreprises canadienne au point que l'homme d'affaire moyen au Canada—je ne parle pas d'Alcan ou de Northern Telecom, mais des entreprises de taille moyenne—attend tout simplement que quelqu'un d'autre fasse le travail à sa place, lui dise ce qu'il faut faire ou le guide sur tel ou tel marché, en lui payant le voyage, bien entendu, en le priant de bien vouloir l'accompagner pour visiter la foire commerciale ou prospecter le marché en question et en lui apportant toute l'aide nécessaire.

En Allemagne, si vous comparez les deux systèmes, aucun responsable du gouvernement ne va vous prier d'aller prospecter tel ou tel marché en vous payant le voyage. Non, celui qui veut exporter, doit se débrouiller pour le faire. S'il ne le fait pas, tant pis pour lui. Chacun est responsable. Les autorités fixent un cadre, qui est en place, et les entreprises qui veulent en profiter le font, sinon elles ont toujours le choix de rester à l'écart. Personne ne va faire le travail à leur place.

Une entreprise qui a été gâtée pendant des années et des annnées devient parfois paresseuse, prend l'habitude de ce traitement et ne voit pas pourquoi elle prendrait une initiative.

Les entrepreneurs canadiens nous demandent toujours combien d'argent ils vont recevoir pour aller en Allemagne exposer leurs produits. Je leur réponds qu'ils ne toucheront rien. Au contraire, il leur faudra payer parce que ce genre de visite coûte cher et parce qu'il y a un marché potentiel. Ils nous demandent s'ils peuvent bénéficier de subventions allemandes pour aller en Allemagne. Je leur réponds qu'il n'en est pas question. Au contraire, c'est à eux de payer. Ils me répondent alors qu'ils vont s'adresser à leur gouvernement, qui se chargera de payer à leur place.

Le président suppléant (M. Van De Walle): Vos observations sont très pertinentes.

Quel effet a eu éventuellement sur les salaires l'unification de l'Allemagne? Je me suis souvent demandé quelles ont été les conséquences de l'arrivée de l'Allemagne de l'est à cet égard.

M. Harnack: Dans l'Allemagne de l'est?

Le président suppléant (M. Van De Walle): Je parle plus précisément des affaires.

[*Texte*]

• 1635

If you're going to do business, wages are one of the components to do business. Has unification had any effect on the cost of wages?

Mr. Harnack: Oh, yes. We have, of course, a different level of wages. The eastern part—being the five new provinces—is far lower than the western part but they negotiated through the unions that they would come up to the same level in, I think, about two years' time, to the level in the western part of Germany.

If you establish a factory or buy a factory now in the eastern part of Germany, there is still a lower level of wages than you have in the western part of Germany, but it will rise over the years. This is one of the concerns of the government, that although they would like to raise the wages to the level of the western side, they do not yet have the productivity to justify the same level of wages. The productivity is still lower. That is a permanent fight now between the employers and the unions. The union side is saying that they have to have the same wages, otherwise they will lose, and people will go to the west. The employers' side agrees but says that they have to come up with the same productivity; otherwise, they cannot justify that. They have agreed to a delayed levelling out type of thing, and I think that within two years they will have the same level of wages in both parts of Germany.

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): That's very interesting. Do you gentlemen have any final comments you'd like to make before we terminate the meeting?

Mr. Halstead: I'd just add one word to what Mr. Harnack has said about wages and productivity. Inevitably in this type of situation wages are likely to go up faster than productivity. That lag, of course, causes inflationary pressures. That's one of the problems the German government is dealing with now.

If I might just make a final comment, it is to emphasize once more what I think Mr. Harnack and I have both said here this afternoon, that the future of Canadian-German economic relations, particularly in trade, will depend very largely on the attitude of the private sector in Canada to the opportunities that are certainly there and the challenges that are equally there, whether they feel able to seize these opportunities and to face these challenges, and whether they are prepared to invest the time and money to do so. It is a very difficult time in the economic juncture of Canada to take this on, but on the other hand, if they don't, if they fail to do so, there's going to be a very considerable cost in the near future. Thank you.

[*Traduction*]

Lorsqu'on parle affaires, les salaires sont un des facteurs à prendre en compte. Est-ce que l'unification a eu des effets sur le coût des salaires?

M. Harnack: Oui, bien sûr. Il y a chez nous, bien entendu, différents niveaux de salaire. Dans la partie orientale—qui regroupe les cinq nouvelles provinces—les salaires sont bien inférieurs à ceux de la partie occidentale, mais, dans les négociations menées avec les syndicats, il a été prévu qu'ils seront portés au même niveau que la partie occidentale de l'Allemagne dans deux ans, je crois.

Si vous vous installez ou si vous achetez une usine à l'heure actuelle dans la partie orientale de l'Allemagne, les salaires seront moins élevés que ceux de la partie occidentale, mais ils vont augmenter au fil des années. C'est un des sujets de préoccupation du gouvernement, qui aimerait bien porter les salaires au même niveau que ceux de la partie occidentale, mais qui constate que la productivité ne justifie pas cette augmentation. La productivité reste inférieure dans la partie orientale. C'est un sujet d'affrontement constant à l'heure actuelle entre les employeurs et les syndicats. Les syndicats soutiennent que les salaires doivent être les mêmes, sinon ils seront perdants, et la population va migrer vers l'ouest. Les employeurs en conviennent, mais rétorquent que pour que cette mesure soit justifiée, il faut que la productivité soit la même. Il a été convenu de reporter quelque peu cette harmonisation, mais je crois que dans deux ans les salaires seront les mêmes dans les deux parties de l'Allemagne.

Le président suppléant (M. Van De Walle): C'est très intéressant. Avez-vous autre chose à dire, messieurs, avant que nous mettions fin à la séance?

M. Halstead: J'aimerais ajouter une chose à ce qu'a dit M. Harnack au sujet des salaires et de la productivité. Inévitablement, dans une situation comme celle-là, les salaires vont augmenter plus vite que la productivité. Ce décalage entraîne bien entendu des pressions inflationnistes. C'est l'un des problèmes auxquels fait face le gouvernement à l'heure actuelle.

Je ferai une dernière observation pour insister une fois de plus sur ce que M. Harnack et moi-même vous avons dit cet après-midi, en l'occurrence que l'avenir des relations économiques entre le Canada et l'Allemagne, notamment en ce qui a trait aux échanges, sera très largement déterminé par l'attitude du secteur privé canadien face aux perspectives qui ne manquent pas de s'ouvrir et aux défis qui sont, eux aussi, bien présents. Il s'agit de savoir s'ils sauront saisir les possibilités qui leur sont ainsi offertes et relever tous ces défis, s'ils sont prêts à y consacrer le temps et l'argent nécessaires. C'est une décision très difficile à prendre dans la conjoncture économique qui est celle du Canada, mais, si on ne fait rien, si on laisse passer cette chance, le prix à payer sera très grand dans un avenir rapproché. Je vous remercie.

[*Text*]

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): Thank you very much, gentlemen. That's a good note on which to end. We've had an excellent discussion this afternoon. Your testimony will be widely circulated.

I now call an end to the meeting.

[*Translation*]

Le président suppléant (M. Van De Walle): Merci beaucoup, messieurs. Il est bon de conclure sur cette note. Nous avons eu une excellente discussion cet après-midi et nous diffuserons largement le compte rendu de vos témoignages.

La séance est levée.

MAIL POSTE

Issue No. 9

Thursday, April 30, 1992

Chairperson: John W. Bosley

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 9

Tuesday, April 28, 1992

President: John W. Bosley

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la compétitivité canadienne et des relations entre le Canada et la nouvelle Europe

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992

Available from Canada Communication Group – Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada – Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Individual:

John Halstead, Former Canadian Ambassador to the Federal Republic of Germany.

From the Canadian-German Chamber of Industry and Commerce:

Uwe Harnack, Executive Director.

TÉMOINS

À titre particulier:

John Halstead, ancien ambassadeur canadien en République fédérale d'Allemagne.

De la Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce:

Uwe Harnack, directeur administratif.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 9

Tuesday, April 28, 1992

Chairperson: John W. Bosley

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 9

Le mardi 28 avril 1992

Président: John W. Bosley

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la compétitivité ainsi que des relations entre le Canada et la nouvelle Europe

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

24869

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: John W. Bosley

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: John W. Bosley

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 28, 1992
(10)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 3:41 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Vice-Chairman, Jean-Guy Guilbault presiding.

Members of the Sub-Committee present: David Barrett, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Walter Van De Walle.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Jean-François Bence, Researcher.

Witnesses: From the Embassy of France: Jean-Pierre Demumieux, Counsellor, Commercial and Economic Affairs; Bruno Chauvin, Attaché (Agriculture).

In accordance with its mandate under Standing Order 108(2), the Sub-Committee resumed consideration of Canada's competitiveness and relations with the new Europe. (*See Minutes of Proceedings and Evidence dated Tuesday, March 17, 1992, Issue 5*).

Jean-Pierre Demumieux made a statement and, with Bruno Chauvin, answered questions.

At 5:05 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 28 AVRIL 1992
(10)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 15 h 41, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Jean-Guy Guilbault (*vice-président*).

Membres du Sous-comité présents: David Barrett, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc et Walter Van De Walle.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Jean-François Bence, chargé de recherche.

Témoins: De l'Ambassade de France: Jean-Pierre Demumieux, conseiller, Affaires économiques et commerciales; Bruno Chauvin, attaché agricole.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité examine la compétitivité du Canada et ses relations avec la nouvelle Europe (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 mars 1992, fascicule nº 5*).

Jean-Pierre Demumieux fait un exposé puis, de même que Bruno Chauvin, répond aux questions.

À 17 h 05, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, April 28, 1992

• 1541

Le président suppléant (M. Guilbault): À l'ordre!

Conformément à l'article 108(2)2 du Règlement, nous étudions aujourd'hui la compétitivité et les relations entre le Canada et la nouvelle Europe. Nous avons comme témoin M. Jean-Pierre Demumieux, conseiller aux affaires économiques et commerciales à l'Ambassade de France. Nous vous souhaitons la bienvenue. Auriez-vous l'obligeance de nous présenter vos adjoints et de nous faire une courte présentation? Ensuite, on pourra vous poser quelques questions.

M. Jean-Pierre Demumieux (conseiller aux affaires économiques et commerciales à l'Ambassade de France): Monsieur le président, merci de votre accueil.

Je voudrais vous présenter mes assistants. Ce sont M. Christian Fatras, qui est attaché commercial et qui, pourrait-on dire, est le spécialiste de l'observatoire économique que nous avons à Ottawa; et M. Bruno Chauvin, qui est attaché agricole, qui est donc le spécialiste des grandes questions d'échange agricole et agro-alimentaire. Je suis, pour ma part, le chef des services d'expansion économique au Canada. J'ai le privilège de diriger un réseau qui se compose d'un poste à Montréal, d'un poste à Toronto et d'un poste à Vancouver sous la direction de l'Ambassade de France à Ottawa.

Puis-je continuer, monsieur le président?

Le président suppléant (M. Guilbault): Oui. Vous pouvez nous donner un aperçu de ce qui se passe présentement en France et en Europe.

M. Demumieux: Monsieur le président, vous avez bien voulu nous demander de traiter devant vous de deux questions principales et d'une question subsidiaire: le rôle de la France au sein de la Communauté européenne; les relations commerciales entre la France et le Canada; et, dans la mesure du possible, le problème de la promotion du commerce international et l'établissement de certaines comparaisons entre le système français et le système canadien.

Puisque vous m'y invitez, je vous indiquerai très rapidement quelques grandes lignes sur les trois sujets en réservant la plus grande partie aux questions que vous souhaiterez me poser et auxquelles je répondrai, bien sûr, avec le plus grand plaisir.

Premier sujet: la France et la construction européenne. L'Europe n'est pas simplement une question d'économie, mais il est vrai que la matière économique a été, après deux conflits mondiaux, le ciment de l'Europe. On peut dire tout de suite, et je le dis avec une certaine forme d'orgueil, mais sans exagération, que la France est, depuis le début de la Communauté économique européenne, et reste l'un des moteurs de l'unification européenne. Cette unification européenne se fait pour la paix, le développement économique et le bien-être social des Européens, mais aussi pour le progrès des échanges et de la paix dans le monde.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 28 avril 1992

The Acting Chairman (Mr. Guilbault): Order please.

Pursuant to Standing Order 108(2), today we will be considering Canada's competitiveness and relations with the new Europe. Our witness is Mr. Jean-Pierre Demumieux, who is the French Embassy's Counsellor for Commercial and Economic Affairs. Welcome to the committee. Would you be so kind as to introduce your assistants to us and to give us a short presentation? Then we will ask you a few questions.

Mr. Jean-Pierre Demumieux (Counsellor, Commercial and Economic Affairs, Embassy of France): Thank you for welcoming me to the committee, Mr. Chairman.

I would like to introduce my assistants to you. This is Mr. Christian Fatras, who is our commercial attaché and one might say our economic observer here in Ottawa. I would also like to introduce Mr. Bruno Chavrin, who is our agricultural attaché and consequently our expert on major issues relating to trade in agricultural and food products. As for myself, I am the head of economic expansion services in Canada. I have the privilege of heading a network made up of one section in Montreal, one in Toronto and one in Vancouver, under the direction of the French Embassy in Ottawa.

Mr. Chairman, may I go on?

The Acting Chairman (Mr. Guilbault): Yes. You can give us an overview of what is currently going on in France and the rest of Europe.

Mr. Demumieux: Mr. Chairman, you did ask us to deal with two major issues and one subsidiary issue before the committee: France's role within the European Community; trade relations between France and Canada; and if possible, the problem of promoting international trade and drawing certain comparisons between the French system and Canada's system.

At your request, I will quickly give an overview of the three topics, leaving most of the time for your questions, which, of course, I will be quite pleased to answer.

The first subject is France and building a new Europe. Europe cannot be reduced to a mere economic entity, although it is true that after two world wars, economics have constituted the cement that has kept Europe together. First of all, I should say—and with a certain amount of pride, but without any exaggeration—that France has been, and still is, one of the driving forces behind European unification, ever since the first days of the European Economic Community. This unification of Europe has been undertaken not only to promote peace, the economic development and the social well being of Europeans, but also to improve trade and encourage peace throughout the world.

[*Texte*]

Pourquoi pour la paix? Si vous vous en souvenez, à la fin de deux conflits mondiaux, on peut dire que la France et l'Allemagne ont joué sinon un rôle unique, du moins un rôle de déclencheur. Dès les années 50, c'est-à-dire à peine six ans après la fin de la Deuxième Guerre mondiale, qui a été une guerre extrêmement dure, l'Europe a commencé sur le plan économique par la CECA, c'est-à-dire la Communauté économique charbon et acier. Pourquoi? Parce que le charbon et l'acier, à la fin du XIXe siècle, ainsi qu'au début et même pendant une grande partie du XXe siècle, constituaient véritablement, pour des puissances éventuellement belligérantes, la ressource qui permettait cette belligérance. Donc la CECA a été le premier ciment de l'Europe. On peut dire que cela a été une idée franco-allemande. Il est assez remarquable d'observer que, six à peine après la fin du conflit, l'Allemagne et la France ont été capables de conclure cet accord.

• 1545

Nous avons fait la même chose pour le nucléaire civil avec l'Euratom. Bien sûr, le grand point de départ, ensuite, c'est le Traité de Rome, en 1957, c'est-à-dire la création de la Communauté économique européenne à six dans un premier temps. Aujourd'hui, vous savez qu'elle est à 12. Nous nous sommes enrichis de nouveaux membres, notamment de la Grande-Bretagne qui a été l'autre Grand européen qui nous a rejoints à l'issue de cette première expérience positive des six.

Voici les grandes étapes de cette construction européenne ont été. En 1968, c'est l'union douanière. La prochaine étape, le 1er janvier 1993, c'est l'union économique. L'étape ultime, en 1999, sera la monnaie unique. Vous connaissez les accords de Maastricht. Vous seriez peut-être intéressés à ce qu'on développe ce sujet, car, évidemment, c'est le grand sujet d'actualité.

Au-delà de cette union économique que nous espérons réaliser dès 1993—je pense que nous allons la réaliser dès 1993—, nous envisageons avec beaucoup d'espoir cette ultime phase qui est la monnaie unique. Pourquoi? Parce que la monnaie unique, cela veut dire véritablement l'intégration des économies au-delà d'une simple union économique, au-delà d'une confédération européenne, avec une diplomatie commune, une défense commune, etc.

Pour l'Europe, le marché unique, en plus des idéaux que je vous indiquais tout à l'heure, soit la paix, le développement économique et le bien-être social, a été le choix de l'effort et de la compétitivité. Pour les Européens, cette expérience qui a été dure, parce qu'elle nous a amenés à beaucoup de restructurations industrielles qui ne sont pas toutes terminées, a été véritablement le choix de l'effort et de la compétitivité. Je crois qu'aujourd'hui, l'Europe—c'est peut-être pour cela qu'elle a un certain prestige dans le monde—a véritablement fait cet effort de compétitivité.

[*Traduction*]

Why do I mention peace? If you recall, after two world wars, France and Germany played a role which, if not unique, certainly provided an impetus. Starting in the 1950s, in other words hardly more than six years after the end of the Second World War, which was an extremely bitter period, Europe began economic union through the ECSC, the European Coal and Steel Community. Why? Because during the late 19th century, the turn-of-the century and even during a large part of the 20th century, coal and steel were the resources that enabled potentially belligerent nations to wage war. Consequently, the ECSC was the first institution to contribute to the unification of Europe. It could be said that this institution was a Franco-German initiative. It was a remarkable achievement that barely six years after the end of the conflict, Germany and France were able to reach such an agreement.

We did the same thing for nuclear power through Euratom. The major starting point was, of course, the Treaty of Rome, in 1957, which marked the creation of the European Economic Community with its six initial members. As you know, there are now 12. We grew through the addition of new members, namely Great Britain, the other great European nation which joined us following the positive experience with the first six members.

The major steps involved in building the European Community were the following. In 1968, there was the customs union. The next step, which comes into effect January 1st, 1993, is economic union. The last step, in 1999, will be the introduction of a common currency. You are familiar with the Maastricht treaties. You may be interested in obtaining more information on what is happening with them, because it is the key issue in Europe today.

Besides the economic union which we hope will be effective by 1993—I think it will be possible by then—, we are very hopeful about the last phase, the common currency. Why? Because a common currency means fully-integrated economies rather than just an economic union, and goes beyond a European confederation, involving diplomatic and defence policies, among other things.

Besides the ideas that I mentioned earlier, namely peace, economic development and social welfare, the creation of a single European market shows they are ready to work and to be competitive. It has been a difficult experience for Europeans because the creation of a common market has meant a lot of industrial restructuring which is not yet fully completed, so it really did represent choosing effort and competitiveness. I think Europe has really tried to become competitive, and perhaps that is why it has a certain global prestige.

[*Text*]

Cela est assez remarquable pour des puissances qui ont été caractérisées pendant une longue histoire par une grande différenciation, par une grande originalité, par de plus en plus de doses de supranationalité. Aujourd'hui, quand nous avons à vous répondre aux questions que vous nous posez sur la politique européenne, nous mettons en avant notre représentation qui est la Commission des communautés.

Aujourd'hui, bien que les États conservent pour l'essentiel leur souveraineté, on peut dire que dans les matières économiques et commerciales, de plus en plus, l'Europe d'aujourd'hui a une représentation unique qui négocie, notamment le cadre du GATT. Il s'agit de la Commission des communautés économiques européennes.

Comme vous le savez, l'importance de Maastricht doit être confirmée. C'est un traité qui doit être ratifié en 1992. Je signalais la fin de la décennie, c'est-à-dire 1999, comme l'aboutissement de cet effort, c'est-à-dire la monnaie unique. C'est une grande ambition pour les Européens, car ce jour-là, quand l'Europe aura véritablement une monnaie unique qui sera l'ÉCU, une banque centrale qui sera l'institut d'émission... Tout cela ne fait pas l'unanimité aujourd'hui, mais ce sont des choses auxquelles on espère arriver. Toute la construction européenne a été une suite de défis. Chaque fois, on pensait qu'on n'y arriverait pas et on y est arrivés. Je crois que ce jour-là, l'Europe, qui est un géant économique mais qui, politiquement, n'a peut-être pas encore la place qu'elle doit avoir, en tout cas dans le domaine financier, pourra peut-être espérer avoir une monnaie qui fera vraiment jeu égal avec le dollar et le yen et qui va équilibrer le système international, cela dans l'intérêt général du système international.

C'était mon premier sujet, mais je suis tout à fait disposé à répondre à toutes les questions que vous pourrez formuler à cet égard.

En conclusion, je préciserai simplement que la Communauté économique européenne est un espace de solidarité économique qui se renforce. Ce n'est pas une forteresse. Cela reste un espace de solidarité ouvert. On vient de le voir très récemment avec le contrat qui vient d'être passé avec les pays de l'association européenne de libre-change. Comme vous le savez, aux portes de la Communauté européenne se pressent aujourd'hui une série de pays de l'Europe de l'Est, dont certains pourront s'associer très rapidement et d'autres, un peu plus tard.

• 1550

Donc, ce n'est surtout pas un espace fermé. C'est un espace qui a besoin du commerce international parce qu'il en dépend plus que beaucoup d'autres puissances dans le monde. Nous, Européens, sommes fiers de cette construction, mais ce n'est pas une sorte de rempart que nous édifions autour de notre niveau de vie et de notre prospérité, mais quelque chose d'ouvert qui a besoin de dialoguer avec les autres grandes puissances commerciales du monde, d'abord avec l'Amérique du Nord et aussi avec toutes les autres composantes de la terre que nous avons le bonheur d'habiter.

[*Translation*]

It is remarkable to see that in countries marked by a long history of great differences, great originality, and an increasing sense of supranationalism. Now when we have to answer your questions about European policy, we ask the Commission of the European Communities to respond.

Although member states have essentially maintained their sovereignty, when it comes to economic and trade matters, Europe now tends to send one common representative to negotiate, for example in the GATT discussions. I am referring to the Commission of the European Economic Communities.

As you know, the importance of the Maastricht treaty must be confirmed and ratified in 1992. In 1999, we will see the final results of this effort, namely a common currency. This is an ambitious undertaking for Europeans, because when Europe really does have its own currency, the ÉCU, a central bank that will serve as the issuing body... There has not yet been unanimous agreement on all this, but there hopefully will be soon. Building Europe has been a series of challenges. At each stage we thought we would not succeed, but we did. I think that one day Europe, which is an economic giant but which does not yet have the political importance it should, at least not in financial matters, can perhaps look forward to having a currency that is truly on an equal footing with the dollar and the yen, a currency that will help balance the international system, a development that will be in the general interest of the international community.

That was the first subject I wanted to discuss, but I am more than willing to answer any questions you may have.

In conclusion, I would just like to say that the European Economic Community is an increasingly powerful economic block. It is not a fortress; it is open to the outside world. Proof thereof is the recent contract that was just signed with the countries of the European Free-Trade Association. As you know, there are now many Eastern European countries eagerly waiting at the European community's door; some countries may be able to enter soon while others may have to wait a little longer.

Therefore, the EEC is certainly not closed to the world. It is an area that needs international trade because it is much more dependent on this than many other world powers. We, Europeans, are very proud of this structure, but it is not a type of rampart that we have built around our standard of living and our prosperity. It is an open structure that needs to interact with other great trading powers in the world, primarily with North America, but also with all the other components of this earth that we are fortunate enough to inhabit.

[*Texte*]

Deuxième sujet: les rapports bilatéraux France-Canada. Je crois que nous pouvons dire avec beaucoup de satisfaction qu'en tant que membres, l'un et l'autre, du Groupe des sept pays les plus riches du monde, c'est-à-dire du G-7, nous avons un commerce de bonne qualité. Nous avons des échanges qui sont caractéristiques des échanges entre pays développés.

La seule chose que nous puissions dire un peu à regret, c'est que ces échanges ne sont pas assez développés. Ce sont des échanges entre pays développés, mais à une échelle un peu faible. Je dirais que le Canada importe de France un peu moins de 2 p. 100 de l'ensemble de ce qu'il achète dans le monde, ce qui représente un peu moins de 1 p. 100 de ce qu'exporte la France dans le monde. Donc, ce sont des échelles faibles.

Cela dit, quand on regarde la structure de ces échanges—et je suis prêt, si vous le souhaitez, à regarder le fond du dossier et à vous donner tous les chiffres que vous voulez—, on voit que c'est un commerce de bonne qualité en ce sens que, de plus en plus, les biens qui intègrent beaucoup de valeur ajoutée, qui sont des biens industriels de haute technologie ou des biens intermédiaires qui sont déjà très travaillés, représentent de part et d'autre quelque chose d'important.

Il faut dire que la France a un avantage dans l'échange de biens. C'est-à-dire que, depuis quelques années, la France est bénéficiaire dans l'échange de produits courants avec le Canada. Le Canada, inversement, est bénéficiaire dans l'investissement. C'est-à-dire que les Français investissent plus au Canada que le Canada en France.

Dans le domaine des services, les choses commencent à se tenir. Aujourd'hui, vos statistiques ont tendance à montrer que la France serait encore bénéficiaire dans le domaine des services. Nous avons déjà des statistiques qui prouvent le contraire. On a déjà constaté une sorte d'inversion.

C'est donc dire que c'est un échange de bonne qualité, où les deux parties trouvent avantage et qui demande fondamentalement à être développé.

Je voudrais tout de suite préciser qu'une des voies qui nous paraissent les plus fructueuses pour l'avenir de la coopération économique franco-canadienne, c'est véritablement le partenariat industriel, c'est-à-dire ce que l'on peut faire ensemble les uns chez les autres par une association industrielle, par des alliances stratégiques, comme c'est le cas actuellement avec Airbus.

Aujourd'hui, 30 p. 100 de nos exportations au Canada sont représentées pas Airbus, ce qui explique en grande partie notre excédent commercial avec le Canada. Mais en même temps, Airbus n'est pas uniquement une affaire européenne en direction du Canada. C'est aussi une affaire canadienne. Comme vous le savez, aujourd'hui, à plus de 5 p. 100, les Airbus sont produits par le Canada.

Je pense que c'est cela, l'avenir. Dans tous les domaines de haute technologie où deux pays industrialisés comme le Canada et la France peuvent coopérer, de plus en plus, nous serons associés dans des projets industriels majeurs, avec des marchés chez l'un et chez l'autre et des marchés tiers. Je pense que nous avons aussi une grande partie à jouer en direction des pays tiers, où nous pourrons parfaitement imaginer d'exporter ensemble, avec des fabrications faites chez l'un et chez l'autre ensemble et avec des financements mixtes.

[*Traduction*]

The second subject: bilateral relations between France and Canada. I think that we can say with a great deal of satisfaction that as members of the G-7 countries, that is the seven richest countries in the world, France and Canada have a good trading relationship. We have the type of trade that is characteristic of developed countries.

The only thing that we could say with some regret is that our trade is not sufficiently developed. It is trade between developed countries, but at a somewhat low level. I believe that Canada imports from France slightly under 2% of its total international purchases, and this represents just under 1% of France's exports. These are small amounts.

Having said that, if we look at the structure of our trade—and I am ready, if you wish, to discuss the issue in detail and to give you whatever figures you want—, we see that the trade is of good quality in that increasingly, it is based upon goods with a high value-added component, that is high-technology manufactured products or intermediary products that have been partially processed, and this is an important area of trade for both of our countries.

It should be pointed out that France has an advantage in the trade of goods; for a number of years, France has had a surplus in its trade balance with Canada. Canada, on the other hand, has enjoyed a surplus in the area of investments; the French invest more in Canada than the Canadians in France.

In the area of services, things are starting to even out. Today, your statistics tend to show that France is still in a surplus position regarding services. Our statistics already show the contrary. We have already noted a sort of inversion.

This is basically to say that it is good quality trade, where both parties benefit and which essentially should be developed.

I would hasten to specify that one of the most fruitful avenues for Franco-Canadian economic co-operation, in our opinion, is through industrial partnerships. This means what we can do together in our respective countries through industrial joint ventures and strategic alliances, as is currently the case with Airbus.

At the present time, Airbus represents 30% of our exports to Canada, and this largely explains our trade surplus with Canada. But at the same time, Airbus is not just a European product being exported to Canada. It is also a Canadian undertaking. As you know, more than 5% of Airbus planes are currently produced in Canada.

I think that this is the way of the future. In every area of high-technology where two industrialized countries like Canada and France can co-operate, we will be increasingly associated in major industrial projects with markets in both countries as well as in third countries. I think that we also have great possibilities in third countries, where we can readily imagine exporting together, with products manufactured in both countries and involving joint funding.

[*Text*]

J'en arrive à notre troisième sujet. Quel est le dispositif français de soutien au commerce extérieur? Vous souhaitiez avoir une comparaison avec le système canadien. Je dirais que le sujet me paraît extrêmement simple à traiter, car nous sommes très comparables, en tout cas en ce qui concerne le soutien financier au commerce extérieur.

• 1555

Nous avons chacun un organisme d'assurance qui est spécifique à l'exportation. Chez nous, c'est la COFAS, et chez vous, c'est la Société pour l'expansion des exportations. Leurs mécanismes sont rigoureusement comparables. Donc, je crois que là, il n'y a pas de distinction à faire.

En revanche, notre organisation administrative est un peu différente. Du reste, nous nous différencions nous-mêmes par rapport à d'autres pays européens. Il reste que la France conserve un certain esprit de service public en matière d'organisation des structures d'aide à l'exportation. Je représente un petit peu ce système, qui est le le groupe DREE, le groupe de la Direction des relations économiques extérieures qui dépend du ministère de l'Économie, des Finances et du Budget. Il est aujourd'hui au service du ministère de l'Industrie et du Commerce extérieur et a créé dans le monde quelque 190 postes d'expansion économique, comme les quatre que je dirige. Ces postes sont chargés de faire de la diplomatie économique et de l'information économique, mais ils sont également chargés d'aider les exportateurs dans leur approche des marchés étrangers. Cela veut dire prendre des rendez-vous, faire des études de marché, enfin véritablement assister les exportateurs dans la première approche.

Dans d'autres pays, ce rôle est joué par les chambres de commerce, par exemple. Nous avons aussi des chambres de commerce. Nous avons une Chambre de commerce française au Canada qui, du reste, est implantée dans toutes les grandes provinces du Canada. Son siège est à Montréal, mais elle est également efficace et solidement implantée à Toronto, à Vancouver, etc. Dans notre système, elle joue un rôle qui est peut-être moins important que dans le cas des exportateurs germaniques, par exemple. Vous savez que l'Allemagne joue beaucoup plus sur ses chambres de commerce que nous. Nous avons encore cette particularité d'avoir un service qui s'appelle la Direction des relations économiques extérieures avec ses postes d'expansion économique à l'étranger. Ces directions régionales du Commerce extérieur en France sont, pourrait-on dire, la base arrière qui prépare nos entreprises exportatrices. On leur donne de l'information en leur disant qu'elles ont intérêt à aller sur tel ou tel marché parce qu'il y a une demande solvable et que leur offre est adéquate. Donc, en France, il y a une sorte de motivation, par ces directions régionales du Commerce extérieur, d'entreprises qui seront ensuite accueillies et aidées dans le pays d'exportation par nos services.

Je suis également prêt à vous décrire ce système de soutien au commerce extérieur. Ce système, je peux le dire tout de suite, est parfaitement respectueux des règles de la concurrence. Il ne présente, à mon avis, aucune bizarrerie qui

[*Translation*]

This brings me to my third subject. What is the French mechanism for supporting foreign trade? You wanted to have a comparison with the Canadian system. It is very easy for me to deal with this subject, because our systems are very similar, at least with respect to financial support for foreign trade.

Both our countries have set up bodies to provide export insurance—ours is called COFACE, and yours is called the Export Development Corporation. The functioning of the two bodies is highly comparable. So I think there are no distinctions to be made in this regard.

On the other hand, our administrative organization is somewhat different. In fact, France is somewhat different as compared to other European countries as well. France has retained an element of public service in the way in which it organizes its export assistance. As part of the Foreign Economic Relations Directorate, which comes under the Department of the Economy, Finance and Budget, I am part of this system. Currently our group serves the Department of Industry and Foreign Trade, and has established some 190 economic development posts or sections throughout the world, including the four for which I am responsible. The role of these services is to offer economic diplomacy and information. In addition, their function is to help exporters in approaching foreign markets. This involves arranging meetings, conducting market studies—in other words, really assisting exporters when they first approach a foreign market.

In other countries, this role is played by the Chamber of Commerce, for example. France also has a Chamber of Commerce in Canada with representatives in all the major provinces. The head office is in Montreal, but the French Chamber of Commerce is also solidly established and operating effectively in Toronto, Vancouver, and so on. In our system, the Chamber perhaps plays a less important role than it does in the case of German exporters, for example. As you no doubt know, Germany relies much more on its Chambers of commerce than we do. Our system is different in that we still have a service called the Foreign Economic Relations Directorate, with economic development posts abroad. The regional Foreign Trade Directorates in France could be seen as the rearguard working with French firms that export their products. We provide them with information—for example, we tell them it would be advisable to approach a particular market because there is a demand there and their supply is adequate enough to meet it. So these regional Foreign Trade Directorates in France provide initial assistance to French firms. Subsequently, our services take over and welcome and assist these firms in the countries to which they are exporting their goods.

I have also come prepared to describe the foreign trade support system. I can say at the outset that the system is in perfect compliance with the rules of competition. In my view, there is nothing strange about it that could lead to criticism.

[*Texte*]

pourrait prêter à critique. Il est parfaitement conforme aux règles qu'ont les 12 pays européens entre eux et tout à fait conforme à ce qu'on peut s'attendre de la part de pays développés. Du reste, j'observe que vous avez à peu de chose près un système tout à fait comparable.

Monsieur le président, si vous êtes d'accord, je m'interromps là pour répondre à vos questions.

Le président suppléant (M. Guilbault): Merci beaucoup.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Je tiens à remercier tous nos témoins d'aujourd'hui.

Monsieur Demumieux, j'aimerais vous demander d'élaborer sur vos propos concernant la construction européenne et surtout sur ce que cela pourrait impliquer pour l'indépendance de la France à l'intérieur de l'Europe. Ici, au Canada, on a toujours l'impression que la France tient beaucoup à son autonomie et à son indépendance. Pourtant, on se demande ce qui se passera avec ce qui se dessine à l'intérieur de l'Europe. Je parle non seulement du marché unique, mais aussi des mesures envisagées dans le traité de Maastricht et de la discipline économique que les pays européens s'imposent, notamment en ce qui concerne la banque centrale et leur capacité budgétaire d'absorber les déficits. Qu'est-ce que cela va impliquer pour un pays fier et autonome comme la France? Est-ce que cela représente un départ historique pour la France dans le rôle qu'elle joue à l'intérieur de l'Europe, ou si vous voyez cela comme une continuation du passé?

• 1600

M. Demumieux: Monsieur le député, effectivement, la France est un pays très attaché à sa personnalité, à son indépendance et à son histoire, et elle n'entend absolument pas dissoudre cette personnalité dans l'Europe, dans un ensemble qui ne respecterait pas cette personnalité.

Cela dit, ainsi que je l'indiquais tout à l'heure, nous privilégions cette notion de sécurité collective qui a été prouvée par le nombre d'années qui se sont écoulées depuis la Deuxième guerre mondiale. Il n'y a plus de tension réelle entre les pays européens, ce qui n'était pas le cas auparavant. Je pense que ce premier argument est quand même important.

Je crois aussi que dans cet espace qui a été créé en Europe, les jeunes générations se sentent bien. Je pense que vous êtes de grands voyageurs et que vous avez vu l'Europe. L'Europe aujourd'hui, c'est déjà l'Europe de la libre circulation. Les gens circulent normalement en Europe sans tellement ressentir le phénomène des frontières, notamment quand ils sont touristes et quand ils sont des jeunes qui vivent l'Europe. Donc, je pense que l'Europe est une réalité spatiale.

Maintenant, il reste un problème politique. Est-ce qu'un pays va accepter de disparaître en ce qui concerne un certain nombre de pouvoirs régaliens? On parlait de la monnaie tout à l'heure, et vous faisiez allusion à Maastricht. Les rois de France ont pris le pouvoir sur les féodaux par le monopole de la frappe de la monnaie. Quand on voit que la France est actuellement le pays qui pousse le plus pour que l'ECU devienne la monnaie unique européenne, cela peut troubler. On peut se dire: Mais que cherchent les Français en faisant cela?

[*Traduction*]

It is perfectly compatible with the rules laid down by the 12 European countries among themselves and with the behaviour we can expect from developed nations. Moreover, I have noted that your system is really quite comparable.

With your permission, Mr. Chairman, I will stop there so that we can move into the question and answer period.

The Acting Chairman (Mr. Guilbault): Thank you very much.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I would like to thank all our witnesses for appearing before us today.

Mr. Demumieux, I would like you to go into some detail about the building of a united Europe and particularly its possible implications on the independence of France within Europe. Here in Canada, we always have the impression that France feels very strongly about its autonomy and independence. We are wondering what will happen given developments in Europe. I am referring not just to the single market, but also to the measures included in the Maastricht treaty and the economic discipline imposed by European countries, particularly with respect to the central bank and their capacity to absorb deficits. What will all of this mean for a proud, independent country like France? Will this be a historic departure for France in its role within Europe, or do you think it will be a continuation of its past role?

Mr. Demumieux: Mr. Chairman, it is true that France is very attached to its unique personality, its independence and its history, and it definitely does not intend to allow its personality to be swallowed up in Europe, in a body that would not respect its personality.

That being said, as I was mentioning earlier, we favour the concept of collective security, which has proven its worth by the number of years that have passed since the Second World War. There is no longer any real tension between European countries—something that was not true in the past. I think this first argument is really quite important.

I also think that young people feel comfortable in the new Europe. I think you have all travelled considerably and have seen Europe. Europe today is a Europe where people circulate freely. They are not really aware of borders, particularly when they are tourists and young people living in Europe. Consequently, I think Europe is a spatial reality.

However, there remains a political problem. Will a country agree to the disappearance of certain regal or sovereign powers? We were talking about currency earlier, and you referred to Maastricht. The kings of France took power over the feudal lords by having a monopoly over the striking of the currency. There may be some concerns when we see that at the moment, France is the country that is pushing the most for the ECU to become the single European currency. We may wonder what the French are trying to achieve thereby.

[*Text*]

Je crois qu'il n'y a pas de contradiction. C'est la même logique, parce que la solidarité ne se divise pas. Si nous sommes suffisamment solidaires en Europe pour aller jusque-là, cela vaut la peine d'y aller. Si l'expérience est faite et que les uns et les autres hésitent et n'y vont pas, il ne faut pas y aller. À ce moment-là, on trouvera une autre méthode.

Je serais très aventureux si je prenais position en disant que la France va y aller sans problèmes. Comme vous le savez, il va y avoir ratification. Il y a débat politique aujourd'hui en France sur ce sujet. Du reste, notre Conseil constitutionnel, qui a été consulté par M. François Mitterrand, le président de la République française, a dit qu'il y avait au moins deux dispositions du traité de Maastricht qui exigeaient une réforme constitutionnelle en France pour que l'on puisse ratifier ce traité. Il y a une disposition de nature monétaire qui remet en cause ce privilège régalien, ainsi que le problème de la citoyenneté européenne qui amènerait tous les résidents de la communauté en France à voter pour les élections locales et municipales, mais aussi à entrer dans le système d'élection des sénateurs. Ce sont des choses qui exigent une réforme de la Constitution.

Cette réforme de la Constitution pourra se faire sous la forme du congrès, c'est-à-dire sous forme parlementaire. C'est pour l'instant l'optique que prend le gouvernement français. S'il y avait des difficultés ou un problème de légitimité, on irait peut-être jusqu'au référendum. Ce n'est pas exclus.

• 1605

Donc, vous avez raison de poser la question. Tout le monde se la pose. D'ailleurs, la difficulté n'est pas seulement pour la France. Elle est pour tous les pays européens. Les Allemands aussi se posent des questions. Pour eux, le symbole de leur réussite, c'est le mark. Voir le mark se dissoudre dans l'ECU, même s'il reste peut-être l'une des plus fortes fondations de l'ECU, c'est quelque chose de troublant pour eux.

Les mois qui viennent vont être extrêmement chauds de discussions politiques dans l'ensemble des pays européens, dans ceux qui représentent, à bien des égards, les plus fortes personnalités historiques.

On peut penser que le bon sens... Maastricht n'est pas l'effet du hasard, d'une hallucination collective. C'est le fruit d'une longue méditation, d'une longue préparation. Si 11 pays sur 12—je mets un petit peu à part l'Angleterre, mais simplement sur un détail, parce que la Grande-Bretagne s'est quand même associée à l'essentiel de ce traité—disent: On va aller jusque-là, alors que personne ne s'attendait à ce qu'ils aillent jusque-là et à ce qu'ils prennent de tels engagements, c'est qu'il y a une dynamique importante qui est en route.

Qu'est-ce que la France a à perdre? C'est quand même le fond de votre question, n'est-ce pas? Vous m'interrogez là-dessus. Je crois que la France n'a pas grand-chose à perdre. Je ne suis pas le seul à le penser parce que c'est ce

[*Translation*]

I do not think there is any contradiction here. The logic is the same, because solidarity is indivisible. If there is enough solidarity among European nations to go to that point, then it is worthwhile proceeding. If the experiment has been tried and various parties hesitate and do not proceed, then we should not proceed. At that point, we will find another solution.

I would be very bold if I were to take a stand and say that France would go ahead without any problem. As you know, there will be a ratification. There is a political debate going on on this subject in France today. In fact, our Constitutional Council, which was consulted by Mr. François Mitterrand, the President of the French Republic, said that there were at least two provisions in the Maastricht treaty, that required an amendment to the French constitution in order to ratify the treaty. There is a monetary provision that calls into question the regal privilege, to which I referred earlier. In addition, there is the issue of European citizenship, whereby all community residents living in France would vote in local and municipal elections and in senate elections. These matters would require amendments to the constitution.

The constitution could be amended by a joint congress of the national assembly and senate, that is by Parliament as a whole. For the moment, that is the approach being taken by the French government. If there were any difficulties, or any problems of legitimacy, France could go so far as to hold a referendum. That has not been ruled out.

So you are quite right to ask the question. Everyone is wondering about it. As a matter of fact, the problem is not unique to France. It occurs in all the European countries. The Germans are also wondering. The symbol of German success is the Deutschmark. To see the Deutschmark swallowed up by the ECU, even though the mark would remain one of the strongest foundations of the ECU, is something very disturbing to Germans.

There will be some extremely heated political discussions in the months ahead in all the European countries, particularly in those which, in many ways, have been the strongest historical personalities.

We might think that common sense... Maastricht did not happen by chance, it was not a collective hallucination. It came as a result of a great deal of thought and preparation. If eleven of the twelve countries—and I am excluding Great Britain to some extent here, even though they agreed with the main points of the treaty and disagreed on a mere detail—if these eleven countries say that they are going to go ahead, when no one thought they would go that far or make such commitments, the fact is that there is an important dynamic at work here.

What does France have to lose? That is really what you are asking, is it not? Your question was on this subject. I don't think France has much to lose. I'm not the only one who thinks this, because the President of the Republic says

[*Texte*]

que dit également le président de la République française. Il faut regarder les réalités avec sérieux et avec courage. Les économistes—je fais partie de cette race—doivent faire précisément cela: regarder la réalité avec courage. Tout le monde a besoin d'un grand marché. Personne ne peut se développer dans un marché étroit. Deuxièmement, il faut tenir compte des réalités économiques et monétaires. Quand on a dit aux Français comment le franc pouvait disparaître dans une zone ECU qui va être une zone mark, M. Mitterrand lui-même a dit: Nous sommes déjà dans une zone mark. Aujourd'hui, le franc est peut-être la seule des monnaies qui satisfasse aux impératifs de la monnaie unique à l'horizon de 1996-1999 pour passer à l'étape de la monnaie unique. Le franc, aujourd'hui, est une monnaie très forte en Europe. C'est la seule monnaie qui, actuellement, se tienne véritablement dans le serpent monétaire, dans cette zone de neutralité des 2.25 qui, demain, sera la condition pour qu'on puisse véritablement passer à l'étape supplémentaire. Cependant, il ne faut pas que les Français disent des sottises par exagération de leur orgueil et de leur ego. Il est vrai que le mark pèse lourd. Quand la *Bundesbank* change son taux d'escompte et l'augmente parce que c'est une nécessité pour son économie et pour son marché intérieur, nous ne pouvons pas tarder à en faire autant. Sinon, nous prenons un risque, même si notre monnaie est forte, même si notre économie est saine.

Ce n'est pas faire offense au Canada que de dire qu'il n'est pas totalement indifférent à ce qui se passe aux États-Unis, qu'il y a un lieu entre le dollar américain et le dollar canadien. Du reste, aujourd'hui, il y a une telle mondialisation des choses que les grandes monnaies ne peuvent pas durablement avoir des comportements qui ne tiennent pas compte l'une de l'autre.

Il est vrai que le symbole est très important. Il est vrai que cette phase de la monnaie unique, si on y arrive—en tous cas, nous allons y travailler—, est vraiment une étape formidablement symbolique parce qu'elle prépare une certaine forme de confédération européenne. Ce sera une innovation considérable. Cependant, ce n'est pas quelque chose de tellement différent de ce qui se passe dans une économie qui est marquée aujourd'hui par des fluctuations apparemment erratiques, par des phénomènes de bourse, par des phénomènes de serpent monétaire ou de fluctuation des monnaies. On s'aperçoit bien que ce qui correspond à la ligne moyenne, c'est bel et bien quelque chose qui est une résultante logique. Je crois que cette construction européenne est d'abord marquée par la logique et par une certaine vision. Cela demande beaucoup de vision et, avec cette vision, il faut que les responsables politiques aient du leadership.

• 1610

Il faut encore expliquer les choses à l'ensemble des populations de 12 pays qui ont une histoire importante et qui ont besoin d'être convaincues. Dans ces pays, tout le monde n'est pas du même avis. Nous ne sommes pas des pays monolithiques. En France, il y a plusieurs partis, plusieurs sensibilités. Au sein même des partis, il y a des sensibilités, comme vous l'avez vu. Donc, les choses s'expliquent. Comme nous sommes des démocrates, il va falloir convaincre.

[*Traduction*]

the same thing. We have to look at the situation seriously and courageously. Economists—and I am one—must do precisely that: look at the reality courageously. Everyone needs a big market. No one can develop in a confined market. Second, we have to consider the economic and monetary realities. When we tell the French how the frank could disappear in an ECU zone, which will become a mark zone, Mr. Mitterrand himself says that we are already in a mark zone. At the moment, the frank may be the only currency that meets the requirements of the single currency that is on the horizon for 1996 to 1999. Today, the frank is a very strong currency in Europe. At the moment, it is the only currency that is really holding steady within the monetary snake, in the 2.25% neutrality zone, which, in future, will be the condition for moving to the next stage. However, the French should not make ridiculous statements by overemphasizing their pride and their ego. It is true that the mark is very strong. When the *Bundesbank* increases its bank rate in the interest of its economy and its domestic market, we must follow suit very soon thereafter. Otherwise, we are running a risk, even though our currency and our economy are strong.

I would not be insulting Canada to say that what happens in the United States is not a matter of complete indifference to it—that there is a link between the American dollar and the Canadian dollar. Moreover, things are done so much on a worldwide scale today that the major currencies cannot long disregard the behaviour of their counterparts.

It is true that the symbol is very important. It is true that this stage of the single currency if we achieve it—in any case we are going to work toward it—is truly an extremely symbolic stage, because it paves the way for a certain form of European confederation. This would be a considerable innovation. However, it is not very different from what is going on today in an economy characterized by apparently erratic fluctuations, by events on the stock exchange, by changer in the monetary snake, or by currency fluctuations. It is clear that on the whole, the results are indeed logical. The European project is, I believe, based on common sense and a certain vision. It does require a great deal of vision, and, necessarily, political leadership.

The project must still be explained to the people of the 12 member states. These countries have long histories and their people must be convinced of the advantages of the union. But not everyone agrees. Our countries are not monolithic blocks. France has several parties and a wide range of wiewpoints, which exist even within the same parties, as you know. As a result, the situation must be explained and since we are democrats, the people must first be persuaded.

[*Text*]

M. LeBlanc: Une chose nous intrigue ici, au Canada. Étant donné les mesures d'intégration que vous prenez, il semble que les pays européens seront plus intégrés dans la confédération européenne que les provinces canadiennes ne le sont à l'intérieur de notre fédération canadienne, si on se base sur l'ensemble des pouvoirs et des disciplines que les gouvernements ont besoin de maintenir.

Je termine sur cette petite remarque. On trouve votre processus intéressant quand on le voit de l'autre côté de l'Atlantique.

Le président suppléant (M. Guilbault): Merci, monsieur LeBlanc. Votre commentaire est très intéressant. On sait que la France a été l'initiatrice de la Communauté économique européenne et du marché commun. On a dit dernièrement dans les journaux qu'il y avait possibilité que les Français perdent leur culture et se noient dans ce grand marché européen.

En tant que Français, vous avez été les initiateurs de cette grande négociation. Les deux Allemagnes se sont maintenant unifiées. À première vue, de l'extérieur, ne pensez-vous pas que cela ressemble un peu à la situation du Canada face aux États-Unis? On entend dire ici, en comité ou ailleurs, que l'Allemagne vient de s'unir et est peut-être déjà le deuxième grand marché mondial. J'aimerais avoir votre commentaire là-dessus.

M. Demumieux: Monsieur le président, je répondrai d'abord sur l'Allemagne. La France a favorisé la réunification de l'Allemagne pour des motifs de moralité internationale, en abandonnant le caractère frileux qu'on pouvait avoir devant cette idée. On n'avait pas besoin d'y penser du temps où l'Union soviétique interdisait cette évolution, mais le jour où cette évolution a été a la veille d'être autorisée par l'Union soviétique, les anciens vainqueurs de l'Allemagne nazie pouvaient se poser des questions et on n'a pas manqué de se les poser. Or, vous avez observé que la France, très rapidement, a dit: Nous sommes en faveur de l'unification allemande. Nous avons donc véritablement coopéré et aidé le chancelier Kohl dans cette démarche.

C'est un peu la démonstration de ce que je disais tout à l'heure. C'est le succès de l'Europe, de la CECA. C'est le succès d'une Europe pacifique qui spécule, qui mise sur ce qui est positif et qui ne développe pas ce qui est négatif et qui va à l'encontre de l'idéal européen. C'est une nouveauté mondiale dans ce continent qui a été tellement déchiré dans le passé par des guerres fratricides qui se sont élargies, comme vous l'avez vu, à l'ensemble du monde.

• 1615

Cette affaire de réunification allemande est-elle nuisible à la France? Non. Dans un premier temps, sur le plan économique, cela a été une excellente affaire pour la France. À une époque où le monde occidental commençait à être atteint par ce qui ressemble à une récession, ou du moins à un ralentissement économique, la France a été le grand bénéficiaire de l'équipement de l'Allemagne de l'Est, en coopération avec l'Allemagne de l'Ouest et à son invitation. Nous aurions vécu les années 1991 et 1990 beaucoup plus mal sur le plan des résultats économiques, ce qui aurait comporté des conséquences sociales pour la France, pour l'emploi, s'il n'y avait pas eu à équiper l'Allemagne de l'Est.

[*Translation*]

Mr. LeBlanc: What we Canadians find intriguing is that as a result of the steps you are taking, there will probably be even greater integration of European countries than among provinces in the Canadian federation, if we consider the powers and disciplines governments need to maintain.

I will end on this note: we on this side of the Atlantic find your process interesting.

The Acting Chairman (Mr. Guilbault): Thank you, Mr. LeBlanc. That was a good point. We know that the European Economic Community and the Common Market are French initiatives. Yet, according to recent newspaper reports, the French run the risk of losing their culture and being swamped by the great European market.

You, the French, initiated these important negotiations. The two Germanies are now reunited. On the face of it, don't you think that Canada's relationship with the United States is somewhat similar? We hear, in committees and elsewhere, that Germany has reunited and may now be the world's second largest market. I would like to have your comments on that.

Mr. Demumieux: Mr. Chairman, I will answer the question about Germany first. France supported the reunification of Germany in the interests of international morality and set aside any misgivings it might have had about the idea. Before, when the Soviet Union made such a development impossible, this wasn't something we had to consider, but when the USSR moved to authorize it, those who had brought about the defeat of Nazi Germany had reason to give the matter consideration, which is what we did. As you have seen, France was quick to voice its support of German unity, and we cooperated with and helped Chancellor Kohl in his reunification efforts.

This helps illustrate my earlier point. These development reflect the success of Europe, of the European Coal and Steel Community. This is the achievement of a peaceful Europe that has thought positively and avoided the negative and anything that might hinder realisation of the European ideal. It is the first time such an attitude has been seen on a continent which in the past has been torn apart by fratricidal battles which, as you know, engulfed the whole world.

Will Germany reunification hurt France? No, it won't. First of all, the economic benefit for France has been very great. At a time when the West has been caught in what seems to be a recession, or at least an economic slow-down, France has greatly benefited from its equipment contracts in East Germany, which it negotiated in cooperation with and at the request of West Germany. Had there been no need to reequip East Germany, 1990 and 1991 would have been much harder for us in economic terms, with the resulting impact on employment and social conditions in our country.

[*Texte*]

Cet élargissement du marché est une bonne démonstration. Dans un premier temps, ce n'est pas quelque chose de dramatique. Au contraire, cela a été quelque chose d'extrêmement positif. Aujourd'hui, les Français regardent avec beaucoup d'inquiétude la croissance allemande baisser. Aujourd'hui, on ne peut pas se réjouir de voir le grand voisin en moins bon état. C'est du reste ce qui arrive quand la croissance baisse ou quand l'activité ralentit aux USA: vous êtes vous-mêmes ennuyés parce que c'est votre principal client et votre principal fournisseur.

Sur ce terrain-là, certes, on peut toujours poser des objections. Un homme intelligent pose toujours des objections. Il y a toujours un côté du mur à l'ombre, dit-on. Toute construction a ses imperfections et il faut toujours être vigilant, mais je crois que sur ce terrain-là, il n'y a pas véritablement de risque. Enfin, ce risque n'est pas ressenti par la France.

Du reste, tous les grands sondages d'opinion publique montrent que tous ceux qui comptent dans le monde industriel français sont totalement favorables à l'Europe en dépit de ce que cela a représenté pour nous d'efforts de compétitivité. Les grands secteurs de l'économie française, comme la sidérurgie et même l'automobile, étaient quand même des secteurs choyés, un peu protégés. Nous avons vécu des cures formidables de musculation pour être capables de résister à cette compétition européenne.

Je lisais avec plaisir dans *La Presse* d'aujourd'hui que vous observez vous-mêmes:

La France a déjà fait un bond considérable.

Ce bond considérable, elle l'a fait dans des conditions de concurrence très dures pour son économie. Au départ, nous n'étions pas les plus forts. En matière industrielle, nous avons abordé les années 60 dans une très grande faiblesse par rapport à l'Allemagne. L'Allemagne est un très grand pays industriel depuis les années 20. Bien sûr, il y a la guerre qui a joué son rôle, mais il reste quand même qu'il y avait une base et une culture industrielles formidables en Allemagne. La culture industrielle française date d'une période beaucoup plus récente. C'est dans les années 60 que la France a véritablement affirmé sa vocation industrielle, même si dans tous les grands secteurs d'avenir, comme l'aérospatiale, les télécommunications et l'aéronautique, on peut dire que c'est la France qui tire l'Europe, qui innove. Mais c'est vrai que nous sommes traditionnellement des innovateurs. Dans les techniques de pointe, nous sommes les premiers, mais dans l'industrie lourde, nous avions un handicap à surmonter; nous étions peut-être moins entraînés que d'autres.

Eh bien, ce pari, nous l'avons relevé et je crois que nous l'avons gagné. Quand on regarde aujourd'hui les chiffres, on peut dire que proportionnellement à sa population et à ses ressources, la France est actuellement un fort numéro 2 en Europe qui n'est pas prêt d'être distancé par le numéro 1 ni rattrapé par le numéro 3. C'est une première réponse au plan économique.

Vous posiez une question sur la culture, monsieur le président. C'est une question beaucoup plus difficile. C'est comme les analogies politiques avec le Canada dans lesquelles je ne m'aventurerai pas, si vous me le permettez,

[*Traduction*]

The opening-up of the market is a good illustration. It has not been a dramatic process; on the contrary, it has been extremely positive. Today, the French are alarmed to see that growth in Germany has slowed down. We are not pleased to see that our biggest neighbour isn't doing as well as before. That is in fact what happens when the rate of growth slows or production drops off in the United States: you too are disturbed by this, because the United States is your major customer and supplier.

Of course, objections can always be raised about that; intelligent people always raise objections. There are two sides to an argument, as they say. Nothing is perfect and we must remain vigilant. However, I really do not think that there is any real risk in that respect. At least France does not consider there to be any risk.

Furthermore, all major opinion polls show that important players in French industry fully support Europe, despite the efforts that have been required to boost competitivity. The main sectors of the French economy, such as the iron and steel sector and the automobile sector, had special status and enjoyed some measure of protection. We have had to make incredible efforts to become leaner and this able to remain competitive in Europe.

I was pleased to read in *La Presse* today that you yourselves have observed that:

France has already made considerable progress.

It has made considerable progress in an intensely competitive time for its economy. To start with, we weren't the strongest. Compared with Germany, our industrial sector was much weaker in the 60s. Germany has been a major industrial power ever since the 20s. Of course, there was the effect of the war, but nevertheless, Germany had a considerable industrial base and culture. France's industrial culture is much more recent. It was only in the 60s that France really fulfilled its industrial vocation, although it can be said that France is a driving force and an innovator when it comes to the industries of the future, such as the aerospace, telecommunications and aeronautics industries. Traditionally, it is true that we have been innovators. We are first with respect to cutting-edge technologies, but we had a handicap to overcome with respect to heavy industry; perhaps we weren't as well prepared as others.

But we have taken up the challenge and I think we have been successful. The statistics show that in proportion to its population and resources, France now comes in a strong second in Europe, and will not be outdistanced by the number-one player or overtaken by the number-three player. That has been our initial economic response.

You asked a question about culture, Mr. Chairman. This is a much trickier issue. Political analogies can be made with the Canadian situation, but forgive me if I don't go into that, as it is not my place to do so. In any case, I don't think our

[*Text*]

parce que ce n'est pas de ma compétence. Je crois qu'en plus, on n'est pas du tout dans la même situation. L'Europe politique est à construire, et je ne vois pas que vous ayez ce problème-là ici. Nous travaillons dans le domaine de l'économie en pensant que demain, nous aurons un espace qui sera unifié sur le plan politique.

• 1620

En ce qui concerne la culture française, je dirais que la France a une certaine particularité dans le monde. Ce n'est pas simplement un pays européen. C'est un pays—et vous en êtes un exemple—qui exerce une certaine influence d'État indépendant dans une communauté linguistique. Le français, je crois, a une très, très grande histoire et un grand avenir. La culture française, ce n'est pas uniquement l'affaire de la France, n'est-ce pas? La France ne va pas s'occuper toute seule de la culture française. La culture française, d'autres s'en occupent avec nous. Tant qu'il y aura notamment la Francophonie, qui se porte très bien, la culture ne sera pas un sujet majeur. En tout cas, ce n'est pas l'Europe qui va ruiner la culture française.

M. Van De Walle (St-Albert): J'avais envie de poser des questions en français, mais j'ai décidé de les poser en anglais. J'espère bien que vous allez y répondre en français.

Over the years I have had the pleasure and the privilege of touring Europe extensively. The thing that struck me was that here in Canada a number of Canadians are uncomfortable with a second language while over there in Europe they all speak three or four languages, and the facility to get from one country to another was so open that it made an impression on me.

We've watched how our foreign policy changes, as has happened also in France. It has been said that France had a couple of disappointments. One of them is that Great Britain had not totally agreed to the social policy. The other one, it is said, is that France has not been able to convince all of the partners on a common industrial policy. Can you comment on those two aspects? Then I would like to go on to some other questions.

M. Demumieux: Monsieur le député, puisque vous m'autorisez à vous répondre en français, je vais en abuser.

Je crois que vos remarques sont tout à fait judicieuses. Vous avez mis le doigt directement sur des choses qui sont à faire. Elles ne sont peut-être pas impossibles à faire, mais il est vrai que ce sont de vrais enjeux.

Dans le domaine social, comme je le disais tout à l'heure dans mon introduction, nos objectifs sont la paix, le développement économique et le bien-être social. Il est vrai que le social sera peut-être le plus dur. En Europe, nous avons beaucoup de ressemblances, mais aussi des séquences historiques qui sont un peu différentes.

À Maastricht, une des seules questions sur lesquelles la Grande-Bretagne n'a pas voulu s'aligner sur les autres a été celle de prendre des engagements sur une charte sociale, sur une règle du jeu sociale. Cela ne veut pas dire que la Grande-Bretagne n'est pas apte à le faire et qu'elle n'a pas un système social suffisamment développé pour jouer le même rôle et le même jeu. Je pense que c'est une question de politique intérieure britannique qui fait qu'elle ne veut pas

[*Translation*]

situations are in any way alike. In political terms, Europe is yet to be built; I do not think you are faced with the same problem here. We are working at the economic level in the knowleg that soon Europe will be unified politically.

As far as culture is concerned, I would say that France is in a unique position. Ours is not simply a European country; we enjoy some influence as an independent state in our linguistic community—as Canada demonstrates. The French language has, I believe, a very remarkable history and a great future. But it is not only up to France to develop French culture, is it? France is not alone in promoting French culture; other countries also play a role. As long as we have institutions such as La Francophonie, which is evoluing very successfulls, culture will not be a major issue. In any event, it is not Europe that will cause the demise of French culture.

Mr. Van De Walle (St. Albert): I had intended to ask my questions in French, but I have decided to ask them in English instead. I hope you will be answering them in French.

J'ai eu le plaisir et le privilège de beaucoup voyager en Europe. Ce qui me frappe, c'est qu'au Canada, un certain nombre de Canadiens s'opposent à l'idée d'une deuxième langue, alors qu'en Europe tout le monde parle trois ou quatre langues. J'ai été impressionné de voir jusqu'à quel point il est facile de voyager d'un pays à l'autre en Europe.

Au Canada, comme en France, nous avons assisté à des modifications de notre politique en matière d'affaires extérieures. On dit que la France a connu certaines déceptions. D'une part, la Grande-Bretagne n'a pas approuvé tous les aspects de la politique sociale. D'autre part, on dit que la France n'a pas pu faire adopter une politique industrielle commune en Europe. Pourriez-vous nous faire part de vos commentaires à ce sujet? J'aimerais ensuite poser d'autres questions.

Mr. Demumieux: Since you have authorized me to answer in French, I will be taking advantage of the opportunity.

What you say is very true. You have put your finger on some things that must be done. They are perhaps not impossible to achieve, but it is true that they are important challenges.

As I said in my opening comments, our objectives in the social field are peace, economic development and social well being. The social aspect will perhaps be the most difficult to resolve. In Europe, we have many similarities, but some chapters in our history have also been a little different.

At Maastricht, one of the only questions on which Great Britain refused to align itself with the others was a commitment to a social charter, or a set of social ground rules. This does not mean that Great Britain is unable to do so or that its social system is not well enough developed for it to play the same role and to go along with the other countries. I think it is because of its domestic policy, or at least because of its governing party, that Great Britain has

[*Texte*]

se lier là-dessus, du moins pas le parti au pouvoir. J'observe que le système de bien-être social britannique est quand même l'un des meilleurs du monde. On ne peut pas dire que la Grande-Bretagne aurait d'énormes difficultés à prendre des engagements sur un minimum européen qui lui serait proposé. Donc, à mon avis, c'est beaucoup plus une question d'opportunité politique qui fait qu'à certains moments, un gouvernement ne veut pas choisir de se lier les mains, peut-être à cause de son opposition, pour des motifs de politique intérieure. Cependant, je ne pense pas qu'il y ait là un vrai problème.

Votre deuxième question me paraît plus importante à bien des égards sur le plan de la difficulté. Vous dites qu'il n'y a pas de politique industrielle en Europe. Il est vrai que ce serait une nécessité. Nous en avons vu un exemple récemment. Je ne voudrais pas ressuciter un sujet un peu agaçant, soit le problème de l'opposition de Sir Leon Brittan, le commissaire européen, au rachat de la firme de Haviland par Aérospatiale Canada Inc., en consortium avec Alenia, et cela au nom d'une vision d'un marché concurrentiel que les gens qui pensent «politique industrielle européenne» ont critiquée en disant: Comment se fait-il qu'on nous empêche de nous muscler sur le plan industriel?

• 1625

Là, il y a un vrai sujet. Nous n'avons pas encore pu mettre en place une politique industrielle avec des règles du jeu qui soient acceptées par tout le monde et qui aillent dans le bon sens. Pourquoi n'y aurait-il pas une législation anti-trust? Tous les grands pays industialisés en ont une. Il faut qu'il y ait aussi suffisamment de souplesse pour ne pas interdire de bonnes opérations de partenariat et d'alliance stratégique sur un marché qui peuvent aller dans le bon sens.

Je suis obligé de vous dire que c'est vrai, que votre observation est tout à fait juste. Nous n'avons pas de solution pour l'instant. Comme l'indiquaient beaucoup de ministres français au lendemain de cette opération ratée, de cet échec de de Haviland, nous subissons encore, en Europe, une certaine vision d'un libéralisme un peu excessif dans l'esprit. C'est un petit peu le legs de Mme Thatcher. Je ne voudrais pas polémiquer là-dessus, mais enfin...

Je pense que cette idée du libéralisme sauvage est quelque chose qui ne va pas durer très longtemps, mais qu'on ne va pas tomber pour autant dans une vision étatique des choses. Nous sommes en train d'évoluer collectivement vers un rapprochement des points de vue sur l'efficacité économique. Je crois que nous sommes tous, dans le monde actuellement développé, dans un état d'esprit qui est très proche. Nous n'avons plus de grandes dissemblances sur l'idée. Il y a des choses que nous pouvons faire à certains moments, dans des conditions sociales déterminées. Aujourd'hui, la notion d'emploi, la notion de développement régional, etc., sont des choses qui comptent. Parfois, cela joue plus que l'idéologie dans telle ou telle décision. Sur le terrain de l'idéologie, on fait de grands progrès. On abandonne de plus en plus les idéologies extrémistes pour aller vers une certaine forme de bon sens industriel. On sait ce qui marche.

[*Traduction*]

refused to commit itself to the Charter. In my view, the British social security system is actually one of the best in the world. It cannot be argued that Great Britain would find it very difficult to make a commitment to a minimal proposal. Therefore, I believe that when a government chooses not to commit itself to a project, it is more often than not because of political considerations, as a result of pressure from its opposition or because of domestic policy imperatives. However, I really do not think that is a serious problem.

Your second question is, I feel, much more problematic. You say that Europe has no industrial policy. It is true that we need one. We saw an example of that recently. I would not want to bring up again the somewhat irritating topic of the European Commissioner's—Mr. Leon Brittan—opposition to the purchase of de Haviland by *Aérospatiale Alénia*. That opposition was based on a vision of a competitive market that was criticized by those who think "European industrial policy" and who said: Why are we being prevented from strengthening our industrial base?

That is quite an issue. We have not yet been able to put in place an industrial policy with sensible ground rules that everyone would accept. Why not have anti-trust legislation? All the major industrialized countries have such legislation. There must also be enough flexibility to not preclude effective partnerships and strategic alliances that can succeed in the marketplace.

I must acknowledge that you are correct and your statement is quite accurate. We have no solution at this time. As many French ministers indicated after the failed de Haviland operation, a vision inspired by excessive liberalism is sometimes still a problem for us in Europe. It is to a certain extent the legacy of Mrs. Thatcher. I don't want to go on at length, but really...

I think that this unbridled liberalism will not last very long, but the pendulum will not swing to a state-run view of things either. There is a gradual convergence in our various points of view on economic effectiveness. I think that we in the developed world share a similar frame of mind at this time. Our ideas are no longer very far apart. We can accomplish certain things at certain times, given appropriate social conditions. Employment and regional development are important concepts today. They sometimes are given more weight than ideology in certain decisions. We are making giant strides insofar as ideology is concerned. Extremist ideologies are being abandoned in favour of a kind of industrial common sense. We know what works. Some of the obstacles we encountered in Europe were due to a type of ultra-liberal ideology which may not necessarily prevail in tomorrow's Europe. That does not mean that we are going to

[*Text*]

On peut dire que certains écueils que nous avons rencontrés en Europe étaient dus à une certaine forme d'idéologie ultra-libérale, qui n'est pas nécessairement celle qui va triompher en Europe à l'avenir. Mais cela ne veut pas dire qu'on va abandonner le libéralisme. Au contraire, avec la création de l'espace européen, nous avons besoin de bonnes règles, mais il faut laisser jouer la concurrence au maximum et il faut que les meilleurs gagnent. Je crois que c'est cela, l'idée.

Mr. Van De Walle: No one has raised the question about GATT. I am sure you have some observations you would like to share with us on this subject.

Le président suppléant (M. Guilbault): Excusez-moi. J'ai rencontré il y a environ trois semaines un groupe de sénateurs et de députés français qui étaient en visite au Québec et au Canada pour étudier notre système des offices de commercialisation dans le secteur agricole. Envisagez-vous de changer votre position au GATT? Quelle est la position de la France vis-à-vis du GATT? Je pense que c'est en relation avec la question de M. Van De Walle.

M. Demumieux: Je ne vais pas fuir la question. C'est la raison pour laquelle j'ai fait venir mon spécialiste des affaires agricoles, Bruno Chauvin. Il a justement organisé la mission de nos sénateurs qui étaient intéressés par les problèmes du marché du lait et qui ont fait une visite extrêmement intéressante pour eux. Les points de vue se sont très bien exprimés de part et d'autre.

• 1630

Avant de passer la parole à Bruno Chauvin, je dirai simplement qu'il n'est pas niable que la question de l'agriculture ait pris, dans le cadre du GATT, une place tellement prépondérante que nous considérons qu'elle est un peu exagérée. Le GATT, ce n'est pas que l'agriculture. C'est vrai qu'il faut régler les problèmes agricoles et c'est vrai que la Communauté économique européenne et la France, qui est peut-être l'un des principaux intéressés, ont parfaitement accepté l'idée qu'il fallait évoluer dans le sens de ce que souhaitait la communauté internationale, mais on souhaitait le faire d'une façon raisonnable et équilibrée. Le GATT, ce n'est pas seulement l'agriculture. Notre position est de dire: Il faut régler le problème de l'agriculture; il ne faut pas éviter le problème de l'agriculture; il faut le faire dans de bonnes conditions parce que personne ne veut massacrer ses agriculteurs, ni chez vous ni chez nous, n'est-ce pas? C'est un secteur important, mais il faut, là aussi, tenir compte des réalités économiques et tenir compte des autres. Il y a peut-être un meilleur système que celui qu'on a, et nous sommes prêts à évoluer par rapport à notre système.

Je pense que les propositions que fait actuellement la Communauté économique européenne vont tout à fait dans ce sens-là. Nous disons simplement: Laissez-nous le temps de le faire dans des conditions qui soient humainement et socialement supportables et économiquement raisonnables. N'en faites pas une sorte d'oukase. Il ne faut pas que quelqu'un, même si ce sont les États-Unis d'Amérique qui sont la première puissance du monde et que nous respectons énormément, se comporte comme une puissance capricieuse qui tape sur la table et qui exige que les autres abandonnent immédiatement toute possibilité d'expression.

[*Translation*]

abandon liberalism. Quite the contrary; the creation of a European entity means that we have to have good rules but free competition must be allowed and the most efficient must be rewarded. I think that is the general idea.

M. Van De Walle: Personne n'a soulevé la question du GATT. Je suis sûr que vous avez des observations dont vous aimeriez nous faire part à ce sujet.

The Acting Chairman (Mr. Guilbault): Forgive me. About three weeks ago, I met a group of French senators and parliamentarians who were touring Quebec and Canada to study our agricultural marketing board system. Are you considering a change in your position at the GATT negotiations? What is France's position with regard to GATT? I think this is in the same vein as Mr. Van De Walle's question.

Mr. Demumieux: I am not going to avoid the question. That is why I asked my agricultural specialist, Mr. Bruno Chauvin, to accompany me. He is, in fact, the person who organized our senators' extremely interesting visit here; they were interested in milk market problems. There was a very good exchange of points of view on both sides.

Before giving the floor to Bruno Chauvin, I will simply say that agriculture has undeniably taken on such paramount importance in the GATT talks that we consider it somewhat overblown. GATT is more than agriculture. We must of course solve agricultural problems and that the European Economic Community and France—which may be one of the main countries concerned—have fully accepted the idea that we must try to meet the international community's wishes, but we hope to do so in a balanced and reasonable way. GATT is more than just agriculture. Our position is the following: we must solve the agricultural problem; we must not avoid it, but we want to solve it properly because no one wants to massacre their agricultural producers, neither in Canada nor in France. Agriculture is an important sector but, there too, we must take economic realities and other players into account. There may be a better system than the one we have and we are willing to change.

I think that the proposals that are being made by the European Economic Community at this time reflect that. Our position is simply that you must give us the necessary time to make changes in a humane, socially acceptable and economically reasonable way. Change must not come by way of diktat. No one, not even the United States of America, the major power in the world and a country for which we have enormous respect, should act in a capricious manner and pound on the table, forbidding everyone else from expressing themselves.

[*Texte*]

Après vous avoir donné cette réponse un peu politique, je passe la parole à Bruno Chauvin.

M. Bruno Chauvin (attaché agricole à l'Ambassade de France): Je ne vais pas pouvoir développer beaucoup. Par contre, je crois que je vais profiter de l'occasion pour dissiper certains malentendus.

Un malentendu qu'on entend beaucoup, en particulier en Amérique du Nord et peut-être plus aux États-Unis qu'au Canada, c'est l'idée selon laquelle, au fond, la France serait opposée à un accord au GATT, en particulier dans le secteur agricole.

La France est un pays qui exporte autant de céréales que le Canada. La France, comme le Canada, a donc intérêt à ce que la situation du marché mondial, en particulier celui des céréales, soit telle qu'elle permette de rémunérer correctement ses agriculteurs.

Je crois qu'il n'est pas nécessaire d'aller au-delà de la démonstration. C'est très clair. La France, comme le Canada et comme les États-Unis, a besoin d'un accord au GATT qui permette durablement de garantir que les agriculteurs des pays compétitifs qui souhaitent exporter sur le marché mondial retirent de ces ventes sur le marché mondial une rémunération qui corresponde à leurs coûts de production.

Le président suppléant (M. Guilbault): Que je sache, la France exporte ses céréales à l'intérieur de la Communauté économique européenne.

M. Chauvin: La moitié.

Le président suppléant (M. Guilbault): Vers quels pays exporte-t-elle le reste?

M. Chauvin: Les mêmes que vous: la Chine, l'Union soviétique. Voilà les deux grands marchés. Le Canada et la France sont quand même rarement présents et directement concurrents sur un même marché pour des questions de qualité, en particulier des blés. On se positionne rarement en concurrents directs, sur une même opération.

J'aimerais que vous soyez persuadés que la France souhaite un accord agricole. Elle est probablement, parmi les 12 États membres, celui qui en a le plus besoin.

Par contre, ce que la France ne peut pas accepter, c'est que cet accord agricole se fasse sur le dos de ses seuls intérêts et qu'elle soit la seule à qui soient demandés des efforts. C'est une négociation. Dans une négociation, si on veut des résultats, il faut que chacun apporte un petit peu en termes d'efforts et en termes d'engagements. Nous, nous y sommes prêts. On n'a pas toujours le sentiment, dans ces discussions qui durent depuis quatre ans, que tous les partenaires sont prêts à faire des efforts aussi importants que ceux qu'ils nous demandent.

• 1635

En ce qui concerne les préoccupations canadiennes vis-à-vis de la pérennité des offices de commercialisation du Canada et de leur protection vis-à-vis de l'article XI, je m'appuierai sur ce qu'à dit M. Demumieux tout à l'heure.

[*Traduction*]

Having given you this somewhat political answer, I will give the floor to Bruno Chauvin.

Mr. Bruno Chauvin (Attaché (Agriculture), Embassy of France): I will not be able to elaborate a great deal on what has been said. However, I think I will take this opportunity to clear up certain misunderstandings.

One of the misunderstanding which is often repeated in North American, perhaps more so in the United States than in Canada is the notion that France is opposed to a GATT agreement, particularly in the agricultural sector.

France exports as much grain as Canada does. Thus France, like Canada, has a vested interest in ensuring that the world market situation—and grain markets particularly—allow its farmers to have a fair income.

That much is self-evident and I don't think one needs to say more. It is very clear. France, like Canada and the United States needs a sustainable GATT agreement that will ensure that the agricultural producers in competitive countries that wish to export on world markets will see their costs of production matched by their sales on world markets.

The Acting Chairman (Mr. Guilbault): To my knowledge, France exports its grain within the EEC.

Mr. Chauvin: Half of its production.

The Acting Chairman (Mr. Guilbault): To which countries does it export the rest of its production?

Mr. Chauvin: The same ones you export to: China, the Soviet Union. Those are the two big markets. Nevertheless, Canada and France seldom compete directly with each other in the same market for reasons of quality, especially where wheat is concerned. We are rarely direct competitors in the same area.

I would like to convince you that France does want an agricultural agreement. Among the 12 member countries, it is probably the one that needs such an agreement the most.

What France cannot accept, however, is that such an agricultural agreement be concluded at the expense of its interests alone; it does not want to be the only country that is asked to make concessions. These are negotiations. When you are negotiating, if you want results, all parties must give a little and take a little in terms of what they are willing to do and what they will commit themselves to. We are ready to do that. In the course of these discussions that have been going on for four years one does not always have the feeling that all of the participants are willing to give as much as they are asking us to give.

With regard to Canada's concern about the continued existence of its marketing boards and their protection under the terms of article XI, I will refer to what Mr. Demumieux said a moment ago. More and more, in France and in the

[*Text*]

De plus en plus, en France et dans la Communauté, on abandonne les approches théoriques et on préfère des approches pragmatiques. Cela nous semble particulièrement important dans une négociation, parce que négocier sur des théories, c'est impossible. Cela veut dire que, très pragmatiquement, sur l'article XI, il n'y a pas de dogme français en la matière; sur les offices de commercialisation, il n'y a pas de dogme.

Quand vous regardez d'un peu plus près la politique agricole commune, vous constatez deux choses. D'abord, elle évolue en permanence parce qu'elle est négociée tous les mois. Chaque mois, le Conseil des ministres de l'Agriculture se réunit et apporte, par petites touches successives, des améliorations progressives au système. Deuxièmement, vous constaterez que le résultat de tout cela est que, d'un secteur à l'autre ou d'une période de l'histoire à l'autre, on utilise absolument tous les types de politique agricole dans la Communauté. Vous avez des secteurs qui sont sous maîtrise de l'offre: le secteur laitier dans la Communauté comme le secteur laitier au Canada. Vous avez d'autres secteurs dans lesquels il y a une politique qui est pratiquement la même que celle des versements compensatoires, des *deficiency payments* aux États-Unis; c'est le cas du soja et des oléagineux. Vous avez d'autres secteurs qui sont sous des systèmes tout à fait spécifiques et différents.

Tout cela pour dire qu'en ce qui concerne l'article XI et les préoccupations canadiennes, le seul discours qui est tenu par la Communauté et qu'a encore répété M. Delors il y a quelques jours, après ses entretiens avec M. Mulroney, consiste à dire que tout cela est sur la table, que tout cela est négociable et qu'on aura un résultat si chacun est prêt à faire les efforts nécessaires. En tout cas, pour ce qui concerne la France et la Communauté, je peux vous assurer qu'on est prêts à le faire.

Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Thank you. I apologize for being late, Mr. Chairman.

I have certainly no complaints about France's position. However, there is a story current in my family that during my father's service in France in the World War I, he was wounded at Vimy and was treated very well and professionally by French medical supply services. It is alleged that he fell in love with a French nurse. Had that culminated in marriage I would not be here, so I am thankful that at least it did not end in my not being present.

There is a great attachment between this country and France. I come from part of this country that is not francophone. I want to make a comment on GATT and then ask you a question about a couple of things you have said.

First of all, if it were not for your position on defending supply management in France then our own government, in my opinion, would have capitulated much earlier. When you use the comment that the United States cannot be whimisical in pounding the table, it is most appreciated, at least from my region of this great country, that France is taking the position that there has to be give and take.

[*Translation*]

European community, theoretical approaches are being abandoned in favor of pragmatic ones. That seems particularly important when one is negotiating because it is impossible to negociate theories. Quite pragmatically that means that France does not have a dogmatic position on either article XI or marketing boards.

If you look at our common agricultural policy a little more closely you will see two things. Firstly, it changes constantly because it is negociated on a monthly basis. The Council of Ministers responsible for agricultural questions meets on a monthly basis and makes gradual, incremental improvements to the system. Secondly, the result of such an approach, if you look at various sectors or different periods in our history, is that the community uses absolutely every type of agricultural policy at one time or another. Some sectors are supply-driven: the dairy sector, for instance, both in the community and in Canada. You have a deficiency payments policy for other sectors which is almost identical to that of the United States, for instance for soya and oil seeds. Other sectors are governed by quite specific and different systems.

So, what I am leading up to with all of this is that in so far as article XI and Canadian preoccupations are concerned, the communities' position, which was repeated a few days ago by Mr. Delors after his talks with Mr. Mulroney is that all of these matters are on the table, they are negotiable and we will only see results if everyone is willing to make the necessary effort. In any case, I can assure you that France and the community are willing to make that effort.

M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Merci. Veuillez m'excuser de mon retard, monsieur le président.

Je ne peux certainement pas m'en prendre à la position de la France. Toutefois, on raconte souvent une histoire dans ma famille. Pendant la Première guerre mondiale mon père était en France avec les Forces armées; il a été blessé à Vimy et a eu la chance de recevoir d'excellents traitements, très professionnels, de la part des services médicaux français. On dit qu'il est tombé amoureux d'une infirmière française. Si cela s'était terminé par un mariage je ne serais pas ici et je suis donc heureux d'être présent, au moins, car peu s'en fallut qu'il n'en fût autrement.

Nos deux pays sont très liés. Je ne suis pas d'une région francophone du Canada. Je désire faire une observation à propos du GATT et puis vous poser une question à propos d'une ou deux choses que vous avez dites.

Premièrement, si vous n'aviez pas pris position et défendu la gestion de l'offre en France je pense que notre propre gouvernement aurait capitulé il y a longtemps. Quand vous dites que les États-Unis d'Amérique ne peuvent pas être capricieux et taper sur la table nous comprenons et apprécions, surtout les gens de ma région de ce grand pays, le fait que la France dit qu'il doit y avoir des efforts de part et d'autre.

[*Texte*]

We view the threat in our dairy industry as the United States demanding all and giving nothing. When they speak of subsidies they don't include their own subsidies. They don't have supply management, but certainly in wheat, as your assistant has said, it is very clear they have a system of subsidization.

In the province of Quebec, they have 48% of all the dairy quota in this country and it is a significant part of Quebec's economy. In British Columbia it is much more minor. However, in the Province of Quebec, should we lose Article XI in GATT without any responsible replacement, every single one of those independent dairy producers in Quebec would lose supply management and we would be a victim of an unfettered U.S. market that has its own subsidies.

On behalf of my own party, I appreciate the position of France at the GATT negotiations. France is being disciplined, tough, fair but very honest with the Americans. I appreciate very, very much the comment about whimsy and the superpower.

• 1640

The other problem we have is we do not have a fall-back position. We do not have an alternate market. You at least have the European Community, which is ideally the model, from my perspective, of where we must go in terms of our trade. That is another story, and that is an internal debate.

I was very interested in your comment about excessive liberalism. France without excessive liberalism won't be France. Let's face it, you are the fountainhead of fashion, of culture, and of excessive liberalism. Had it not been for your historical participation universally in experiments, in openness, in political acceptance, we wouldn't be as rich as we are. So don't be too harsh to criticize your own country's history. It is a remarkable, wonderful, excessive liberalism, in my humble opinion.

Mr. Demumieux: Thank you.

Mr. Barrett: I am concerned about a phenomenon in France that you speak of when you say that France is moving away from the extremes. It is a phenomenon that I fear is happening in Germany, in eastern Europe, and that is the attractiveness of extremes. Le Pen has accumulated a significant percentage of support internally and domestically. There has been incredibly wonderful leadership from the French government in taking strong positions against what Le Pen is saying, but even the government in power comes under the pressure of that kind of simplistic populism that is very, very dangerous.

I fear a succumbing to the excesses of Le Pen and of the other right-wing groups in Germany. It is not an easy thing to deal with, but I would like to know how you feel about what Le Pen is doing, and what is happening. I would like to know what are the conscious counter-political and social moves to deal with the phenomena.

[*Traduction*]

Il nous semble que les États-Unis demandent tout et ne cèdent rien et c'est ce qui constitue la menace qui plane sur notre industrie laitière. Quand ils parlent de subventions, ils excluent leurs propres subventions. Ils n'ont pas un système de gestion de l'offre mais, comme votre adjoint l'a dit, il est très clair qu'ils ont un système de subventions pour le blé, par exemple.

Le Québec a 48 p. 100 des quotas laitiers du pays et le secteur laitier occupe une place importante dans l'économie du Québec. Le secteur laitier est beaucoup moins important en Colombie-Britannique. Si nous perdons l'article XI du GATT sans qu'une mesure responsable ne vienne le remplacer, la gestion de l'offre sera perdue pour tous les producteurs laitiers indépendants du Québec et la province et le pays seraient victimes d'une libre pénétration des producteurs américains qui profitent de leurs propres subventions.

J'exprime la position de mon propre parti quand je dis que nous vous savons gré de la position prise par la France aux négociations du GATT. La France manifeste une attitude disciplinée, ferme, juste et très honnête face aux Américains. J'ai énormément apprécié votre observation à propos des caprices des grandes puissances.

Nous avons un autre problème, de surcroît: Nous n'avons pas de position de repli, pas de marché de rechange. Au moins, vous avez la Communauté européenne qui est selon moi le modèle commercial qu'il nous faut. Mais cela, c'est une autre histoire et c'est un débat interne.

Votre commentaire sur le libéralisme excessif m'a beaucoup intéressé. La France sans un libéralisme à outrance ne serait plus la France. Il faut bien se rendre à l'évidence: Vous êtes la source de la mode, de la culture et du libéralisme excessif. Si vous n'aviez pas au cours de l'histoire de notre monde participé à des expériences, fait preuve d'autant d'ouverture, et d'acceptation sur la scène politique, nous ne serions pas aussi riches que nous ne le sommes. Ne critiquez donc pas votre propre histoire trop durement. A mon humble avis, votre libéralisme excessif est remarquable, merveilleux.

M. Demumieux: Merci.

M. Barrett: Je m'inquiète d'un phénomène que nous constatons en France et auquel vous avez fait allusion quand vous avez dit que la France s'éloignait des positions extrêmes. Je crains que ce phénomène ne se manifeste en Allemagne et en Europe de l'Est, et c'est l'attirance des extrêmes dont je veux parler. Le Pen jouit d'un appui considérable chez vous. Le gouvernement français a fait preuve d'un leadership remarquable, incroyable, et a pris position très fermement contre ce que représente Le Pen, mais même le gouvernement qui est au pouvoir ressent la pression exercée par ce genre de populisme simpliste très très dangereux.

Je crains qu'on ne succombe aux excès de Le Pen et des autres groupes de l'extrême droite en Allemagne. Ce ne sont pas des problèmes faciles à régler mais j'aimerais savoir ce que vous pensez de ce que fait Le Pen et de la situation en général. Quelles sont les stratégies politiques et sociales délibérées auxquelles on peut avoir recours pour contrer ce phénomène.

[*Text*]

M. Demumieux: Monsieur le député, j'entends bien votre discours. Tout d'abord, vous avez parlé de Vimy, c'est un grand souvenir. L'unité canadienne s'était faite à Vimy, d'une certaine façon. La célébration de ce grand événement, récemment, a été, je crois, une grande occasion pour les Français de remercier à nouveau les Canadiens pour cette magnifique participation à la victoire de la Première guerre mondiale.

En ce qui concerne votre inquiétude sur l'extrémisme en Europe, vous êtes de meilleurs politiciens que moi puisque c'est votre spécialité et, donc, vous aurez observé que, en France en tout cas, même si les actions locales ont permis à nouveau à M. Le Pen d'avoir, comme vous le dites, un niveau de vote significatif et important—trop important à notre avis—, on peut dire que son ascension est cassée: il n'y a plus de progression.

On voit se développer aujourd'hui d'autres sensibilités qui nous posent d'autres types de problèmes, d'ailleurs, par rapport à notre démarche économique, qui sont en particulier le développement de la sensibilité des écologistes. Aujourd'hui, les deux familles écologistes réunies représentent, en France, plus que M. Le Pen. Le parti communiste lui-même ayant maintenant complètement atteint son plancher de voix; et ça, c'était l'autre extrême.

Il y a donc l'extrême droite, avec 15 p. 100 aujourd'hui, c'est beaucoup, c'est trop. Mais sur l'ensemble de la France, l'extrême gauche recueille 8 p. 100. Ça laisse donc quand même une formidable majorité à des gens qui sont fondamentalement d'accord sur un certain nombre de principes, qui sont les principes démocratiques et qui sont les principes de la commmunauté internationale à laquelle nous travaillons.

Mais c'est vrai qu'il faut rester vigilant. C'est vrai que les néo-nazis en Allemagne, tel ou tel groupe d'extrême droite dans d'autres pays européens qui s'inspirent aussi des mêmes idées, en Italie notamment, ce n'est pas quelque chose à prendre à la légère. Il ne faut pas rester insensible en pensant que c'est uniquement du folklore et nous ne sommes pas de cet avis; nous pensons que c'est très sérieux. Et, du reste, nous pensons d'autant plus que c'est sérieux qu'il faut analyser pourquoi, dans des populations comme la population française qui, je crois, est quand même peuplée, en général et majoritairement, de gens raisonnables, des idéologies comme celles-là peuvent progresser dans l'électorat.

• 1645

M. Laurent Fabius disait que M. Le Pen donne de mauvaises réponses à de vraies questions. Et je crois que c'est vrai. Le terreau, ce qui fait actuellement la matière du développement de ces idéologies d'extrême droite, dans tous les pays européens, c'est, effectivement, une certaine forme de malaise social dû au chômage—c'est vrai que notre taux de chômage est trop élevé. Malaise dû à une immigration qui est mal ressentie dans certaines régions parce qu'elle a été mal assimilée et nous avons donc là des problèmes sérieux.

Il faut trouver à nouveau les chemins du développement économique pour recréer des emplois et surtout pour que des jeunes n'aient pas devant eux une sorte de mur. Et je crois qu'il n'y a rien de pire que le chômage des jeunes—des jeunes qui sortent de l'université ou des écoles techniques et qui ne trouvent pas d'emploi.

[*Translation*]

Mr. Demumieux: Mr. Barrett, I hear and understand what you are saying. First off, you spoke about Vimy, a great moment in our history. In a way, Canadian unity was born on Vimy Ridge. This great event was celebrated recently and I believe that the French took that opportunity to thank Canadians anew for their outstanding participation there in our victory in the First World War.

To reply to your concern about extremism in Europe you are better politicians than I am since that is your specialty and you will have noted that in France in any case even though local activities allowed Mr. Le Pen to accumulate, as you said, a significant percentage of support—far too significant, in our opinion—I think it is fair to say that he has peaked and will go no further.

There is a different type of sensitivity emerging today which is causing us other problems, in the economic area and I refer, in particular, to the concerns of environmentalists. Today, the two environmental groups, taken together, have more weight in France than Mr. Le Pen. The Communist Party has obtained all the support it is going to get; it was the other extreme.

So, the far right enjoys 15 percent of the vote today, and we think that that is far too much. But in France overall, the far left has 8 percent of the vote. Those figures mean that there is a very large majority in the middle occupied by people who basically agree on a certain number of principles: democratic principles, the principles of the international community we are working to build.

It is true, however, that we must be eternally vigilent. The neo-nazis in Germany or other far-right groups in other european countries who subscribe to the same ideas—I'm thinking of Italy, for instance—are not to be taken lightly. We must not brush them of and think that they are just local excentricities. That is not what we think; we think that this is a very serious phenomenon. We are so convinced that the phenomenon must be taken seriously that we feel we must analyse why such ideologies enjoy increasing support with the electorate in countries such as France whose population is generally made up of reasonable people, I believe.

Mr. Laurent Fabius said that Mr. Le Pen provides bad solutions to real problems. I think that is true. In all of the European countries, these right-wing extremist ideologies are taking root in the social malaise due to unemployment; it is true that our unemployment rate is too high. That malaise is also due to the population's negative reaction to immigration in certain areas; our integration efforts have not been satisfactory and we have some serious problems there.

We have to find roads to recovery and economic development in order to create jobs and to make sure that young people are not facing a blank wall instead of a future. I don't think there's anything worse than youth unemployment—young people coming out of universities or technical colleges who cannot find jobs.

[*Texte*]

J'ai eu la chance, dans ma génération; je suis né avant la guerre mais je suis arrivé sur le marché du travail après la guerre et le problème ne se posait pas. Nous étions dans un monde démoli, détruit, et c'est la même chose pour vous, monsieur le député, mais en tout cas, on pouvait espérer qu'en échange de son courage, de son talent, de son énergie, on allait avoir un emploi, on allait pouvoir trouver sa voie et progresser.

Aujourd'hui, nos enfants ne sont pas assurés de la même chose dans la plupart des pays développés. Et là, il y a une espèce de grande injustice qui est liée, malheureusement, à une conjoncture et qui fait que si nous ne savons pas régler ce type de problème de la fin de millénaire, avec justement des formidables mutations technologiques qui font qu'effectivement, il faut constamment faire des efforts pour pouvoir apprendre de nouveaux métiers et évoluer, eh bien, nous aurons un très gros problème.

Et c'est là que nous allons faire le lit, le terrain des gens qui sont des démagogues et qui, effectivement, exploitent tous les malaises. Parce qu'en fait, ils n'ont pas une politique, ils n'ont pas une vision, ils n'ont pas une direction sur les sujets. Ils se nourrissent, si on peut dire, de l'ensemble des malheurs individuels et collectifs; ils collectionnent tout ça et cela s'appelle le vote des mécontents. Ils collectionnent des mécontents; ça ne veut pas dire qu'ils ont derrière eux des gens qui partagent leurs idées. Et je crois que c'est ça qu'il faut quand même se dire. Il ne faudrait pas que vous ayez une vision d'une Europe qui maintenant, à nouveau, va basculer dans des idéologies extrémistes.

Je crois que nous en sommes très loin mais c'est vrai que nous avons de vrais sujets à traiter et qui sont, effectivement, le sujet du chômage, le sujet de l'immigration que nous savons moins bien traiter que le Canada. Je suis très admiratif devant ce pays qui, justement, est un pays d'immigration et qui a un système formidable d'accueil. Nous avons toute une série d'immigrants chez nous; pourtant nous sommes un creuset. L'Europe, et la France notamment, a été un pays qui a assimilé.

Monsieur le député parlait tout à l'heure de notre capacité de parler plusieurs langues européennes. C'est assez facile parce que beaucoup de Français sont d'origine italienne, portugaise, espagnole...

M. Van De Walle: Belge.

M. Demumieux: ...des Belges qui sont venus par vague, qui ont fait souche et qui se sentent très bien chez nous mais qui n'ont pas pour autant oublié leur propre culture et conservent d'énormes attaches avec leurs familles dans les autres pays européens et c'est ce qui fait l'Europe, ça aussi je crois. Et on peut y jouer un rôle utile mais c'est vrai que pour des motifs historiques récents et pour des problèmes on peut dire culturels, nous avons instantanément un problème d'assimilation d'une immigration essentiellement d'ailleurs nord-africaine.

Ce problème se réglera, c'est un problème de génération. Mais dans l'état actuel des choses, amplifié par le problème du ralentissement économique, des problèmes d'urbanisme difficiles à régler, ce problème crée suffisamment de tension pour encourager et faire l'électorat d'un parti extrémiste qui exploite ce genre de malaise.

[*Traduction*]

I was lucky and so was my generation; I was born before the war, but I joined the labour market after the war and there was no problem. The world around us had been destroyed and demolished and I expect that you experienced the same thing, sir, but one could hope that in exchange for one's courage, talent and energy, one would be given a job, be able to find one's way and make progress.

Our children have no such assurance in most of the developed world today. There is a vast injustice being perpetrated there that is unfortunately linked to the economic situation, and if we cannot find solutions to our turn-of-the-century upheaval with these extraordinary technological changes that require us constantly to strive to learn new trades and develop, we will have a very big problem indeed.

And it is during this period that we are laying the ground for demagogues, who exploit every source of dissatisfaction. They have, in fact, no policy, no vision and no direction to provide. They feed, so to speak, on individual and collective misfortune; they bring all of that together and collect the protest vote, the vote of those who are dissatisfied. They are borne aloft by malcontents; but those who support them do not necessarily share their ideas. And I think it is good to remind ourselves of that. Do not visualize a Europe that is about to embrace extremist ideologies once again.

I think we are very far from that point, but the fact remains that we have some real problems to solve such as unemployment and immigration problems, issues that we grapple with less successfully than Canada. I have a great deal of admiration for this country, where immigration is an important reality and where you have an admirable system in place to receive immigrants. Immigrants of all types come into our country and yet we are a melting pot. Immigrants in Europe, and in France particularly, have been assimilated.

An honourable member was referring earlier to the fact that we speak several European languages. That is quite easy for us, because many Frenchmen are of Italian, Portuguese or Spanish origin...

Mr. Van De Walle: Or Belgian.

Mr. Demumieux: ...Belgians who came in waves who settled in and feel very much at home in France but have nevertheless not forgotten their own culture and continue to be very close to their families in other European countries and I think that is an important factor in what constitutes Europe. One can play a useful role, but the fact remains that because of recent historical events and what I would call cultural problems, we have at this time problems involving the assimilation of a particular wave of immigrants from North Africa for the most part.

This is a generational problem that will be solved. But for the present time, the problem is compounded by the recession and by urban problems which are difficult to resolve; all of this means that the problem is generating sufficient tension to encourage and gain votes for an extremist party that exploits that kind of unease.

[*Text*]

Je voudrais vous dire que je pense faire partie des gens qui ont un peu d'expérience et qui ont une certaine lucidité. Je continue à parier sur l'optimisme. Je crois que là aussi, c'est une question de potentiel, il faut y croire. Seul l'optimisme crée de la générosité et de l'énergie et donc de l'action et de la richesse.

• 1650

Si on est pessimiste, le même individu dans les mêmes circonstances, avec le même jeu dans sa main, produira moins. Je crois que partout et surtout en Europe et particulièrement en France, il faut faire plus que le discours, il faut conserver le moral. Mais je crois que nous ne sommes vraiment pas défaitistes.

Mr. Barrett: I want to say how much I admire Mr. Mitterrand's position and his public demonstration on these issues, and that of his wife. They've been incredibly positive. My only concern is seeing some kind of internal European link-up between the same groups in France and Germany and some of the other countries, and of course the revival of fascism in Italy, represented by Mussolini's grand-daughter's victory. At least she was not bare-bosomed. Nonetheless, she won. But it is a problem. It might have been better if she had been bare-bosomed, I don't know.

M. Demumieux: Ce qui se passe aujourd'hui—justement on parlait de la fille de Mussolini—c'est que la télévision a besoin d'un événement tous les jours. Je vais vous faire une confidence. Quand je regarde TV5, ici au Canada, et que je pense que vous la regardez aussi peut-être de temps en temps, je suis épouvanté par l'interprétation que vous pouvez faire de ce qui se passe lors d'une journée ordinaire en France. On ne vous montre que des choses épouvantables.

Bien sûr, comme on dit toujours, un train qui arrive à l'heure, ce n'est pas une information. Heureusement, nous avons beaucoup de trains, en France, qui arrivent à l'heure. Effectivement, un motard ou neuf motards qui se tuent bêtement sur une autoroute, un vol crapuleux etc., et la fille de Mussolini—bien que ce ne soit pas la France—, tout cela c'est effectivement une façon de voir, de montrer les choses aussi qui, effectivement, nous oblige à faire preuve de beaucoup de distance. Il faut qu'on soit capable de ne pas tomber dans les pièges à images ou les pièges que nous tendent les images.

M. LeBlanc: J'aimerais avoir vos commentaires. On n'a pas parlé trop cet après-midi de ce qui se passe dans l'Europe de l'Est, en Ukraine, en Russie et des conséquences possibles pour l'intégration européenne. Est-ce qu'ils vont, d'après vous, être intégrés dans un avenir rapproché? Quelle sorte de conséquences prévoyez-vous sur les phénomènes qui se passent actuellement dans ce qui reste de l'ancienne Union soviétique et dans les pays de l'Europe de l'Est? C'est une grosse question mais on aimerait avoir votre vision des choses là-dessus.

M. Demumieux: Je n'ai pas de qualifications personnelles pour parler de cela. Je suis plus un économiste qu'un politicien, je répondrai donc plutôt en économiste.

[*Translation*]

I think I have a certain amount of experience and can see things fairly clearly. I continue to believe in optimism. In this as in other matters, one has to believe in potential solutions, one has to have faith. Only optimism will create generosity and energy that will lead to action and wealth.

If he or she were a pessimist, the same person in the same circumstances, with the same opportunity, would produce less. Wherever you are, particularly in Europe and more particularly in France, I believe we have to do more than just talk, we have to remain optimistic. But I really don't think we have a defeatist attitude.

M. Barrett: J'aimerais dire à quel point j'admire la position de M. Mitterrand, ainsi que ses commentaires, et ceux de sa femme, sur ces questions. Ils ont été incroyablement positifs. Mais j'ai peur que ces groupes qui existent en France, en Allemagne et dans d'autres pays ne créent des liens inter-européens. On parle évidemment aussi du renouveau du fascisme en Italie, symbolisé par la victoire de la petite fille de Mussolini. Au moins, elle n'avait pas les seins nus. Néanmoins, elle a gagné. Mais cela reste tout de même un problème. Peut-être été qu'il aurait mieux si elle avait eu les seins nus, je ne sais pas.

Mr. Demumieux: What's happening today—speaking of Mussolini's grandaughter—is that television needs a daily event. Let me share something with you. When I watch TV5 here in Canada, and when I think that you might also watch TV5 once in a while, I'm shocked to think of how you might perceive what happens on a given day in France. Only horrible events are shown.

Of course, as we say, a train arriving on time is not news. We fortunately have many trains in France which arrive on time. Yet, in fact, when one or nine motorcycle riders have died needlessly on a highway, or when a despicable theft has been carried out, or when anything else of that nature happens... or the example of Mussolini's grandaughter—although she wasn't elected in France. These things are all perceived a certain way and presented a certain way, and we must learn to be objective when seeing such images. We can't be taken in by images nor fall into their trap.

Mr. LeBlanc: I would like to hear your views on the following. This afternoon, we have not discussed at length what is happening in Eastern Europe, in Ukraine or in Russia, and about the possible consequences for European integration. Do you believe they will integrate into Europe in the not too distant future? What do you think the consequences of the current events in the former Soviet Union and in Eastern Europe will be? It's a big question but we'd like to know what you think of this.

Mr. Demumieux: I'm not qualified to talk about that. I'm more of an economist than a politician; I will therefore answer as an economist.

[*Texte*]

Je pense que si rien n'est exclu, on peut espérer qu'un jour il y aura une sorte de grand marché mondial. Aujourd'hui, si on raisonne en économiste—malheureusement, il y a aussi des conséquences politiques—, on s'aperçoit que nous avons en fait trois grandes catégories de pays dans le monde. Il y a les pays développés et industrialisés dont nous avons la chance, vous et nous, de faire partie.

À l'autre bout, il y a des pays en voie de développement, ce qui est une façon pudique de dire que ce sont des pays très pauvres et qui, malheureusement, ont tendance plutôt à s'appauvrir plutôt que de s'enrichir. Du reste, c'est un des grands problèmes que nous rencontrons actuellement dans les organisations internationales où ces pays se tournent vers nous en nous demandant ce que nous pouvons faire.

Et entre les deux, on pourrait dire qu'il y a les pays à problèmes qui sont soit des pays nouveaux, des nouveaux pays industrialisés mais qui conservent une grande partie d'un volet social faible. On parlait tout à l'heure de politiques sociales qui n'en sont pas; donc, ils ne sont pas comparables à nous au sens de leur comportement social.

• 1655

Et il y a, nouvellement, effectivement, ces pays de l'ex-Union soviétique qui nous sont de plus en plus sympathiques aujourd'hui parce qu'on pourrait dire qu'ils ont fait le bon choix sur le plan idéologique, parce qu'ils se rapprochent de nous sur le plan des idéaux démocratiques, mais qui nous viennent quand même avec une économie épouvantablement difficile à digérer.

Ils viennent avec un système, un outil qui a échoué, hélas, mais en plus avec des mentalités qui ne vont pas être faciles à intégrer dans un concert, on peut dire, de discussions d'affaires. Il va leur falloir du temps d'évolution presque plus des mentalités parce que ce n'est peut-être pas une question de compétence. On peut dire que les universités de ces pays-là ont dû former d'excellents ingénieurs, des techniciens, des professeurs, des cadres qui se comparent sans doute avantageusement aux nôtres.

Du reste, aujourd'hui on voit qu'ils émigrent, qu'ils vont renforcer certains pays de notre zone. Mais c'est vrai que pour l'essentiel, quand même, ces économies ont un double handicap. D'abord, elles sont gigantesques; on parle tout de suite d'un ensemble d'hommes qui représentent plus que ce que nous représentons en Europe de l'Ouest.

Comment, dans ces conditions, aussi vite qu'ils pourraient le souhaiter, faire entrer dans les familles—sans complètement remettre en cause une évolution—des gens qui sont aussi nombreux et qui, pour l'instant, ont encore des mentalités qui sont tellement éloignées des mentalités de nos marchés.

Sans exclure cette idée, le bon sens pur et simple—je ne suis pas un grand spécialiste de ce problème, mais c'est une réponse économique, à mon avis—commande des étapes.

Dans un premier temps, il est certain que certains pays de l'Europe de l'Est mais plus près de nous qui sont moins lourds—je parle de la Tchécoslovaquie, de la Pologne par exemple—vont être assez rapidement associés à notre développement.

[*Traduction*]

I believe that it is within the realm of possibilities that there will be a huge world market one day. From an economist's point of view—unfortunately, political consequences also exist—there are three categories of countries in the world today. There are the developed and industrialized countries which you and I have the good fortune to belonging to.

At the other end of the spectrum, there are the developing countries, which is a polite or euphemistic way of saying those are very poor countries which unfortunately tend to become poorer rather than wealthier. Incidentally, this is one of the major problems international organizations, which these countries turn to for help, must currently grapple with.

Between these two categories lie newly developed countries, countries which are newly industrialized but which have problems and a social structure not yet fully developed. We were previously talking about social policies in name only; these countries can therefore not be compared to us in terms of social programs.

And, recently, there is the category of countries from the former Soviet block, towards whom we are increasingly sympathetic because it might be said that they have chosen the right ideological path, and because they are beginning to embrace our democratic ideals, but whose economies are unbelieveably difficult to accept.

They are burdened with a system, with a tool which unfortunately failed, but they are also burdened with attitudes which will not be easily integrated with those of business circles. They might need more time to change their attitude because it may not be a matter of competence. Their universities have produced first-rate engineers, technicians, professors and managers who are no doubt are on the same level as ours.

In addition, they are emigrating to countries in our part of the world and will contribute to them. Nevertheless, it is basically true that their economies have a double handicap. Firstly, they are huge; we're dealing with a population which is larger than that of Western Europe.

If that's the case, we must ask ourselves how quickly so many people—who still think so differently from us in economic matters—can be integrated without requiring them to call into question what has happened.

I don't want to exclude that idea, but speaking as an economist and not as a specialist in these matters, common sense dictates that we proceed in stages.

First of all, it's clear that some Eastern European countries are already closer to us and whose systems are less weighty—namely Czechoslovakia and Poland for example. These countries will be integrated relatively rapidly with ours.

[*Text*]

Mais je pense que ce qui vient de se produire dans la dernière réunion du groupe des sept (G-7) où l'URSS a été prise de plus en plus en considération, où l'idée qu'elle va pouvoir adhérer au fonds monétaire international a germé est une bonne évolution. Il faut que nous allions dans ce sens-là, il ne faut surtout pas fermer la porte à cet immense ensemble humain et technique très intéressant pour l'ensemble du monde. La paix du monde se gagne aussi maintenant. Si, stratégiquement, il faut aller dans cette direction, on peut dire que matériellement, on ne peut pas tout régler d'un coup.

On le voit, avec les difficultés que nous avons déjà, nous, compte tenu de notre point de départ pour satisfaire une population avec des problèmes de chômage qui restent trop élevés dans tous les pays développés, on ne saurait pas faire plus tout de suite envers les autres.

Le président suppléant (M. Guilbault): J'aurais une dernière question si mes confrères n'en ont pas.

Dans votre présentation d'ouverture, vous dites que les relations bilatérales entre le Canada et la France pourraient être améliorées surtout par le partenariat industriel. Vous avez touché très brièvement ce secteur. Est-ce qu'il y a d'autres secteurs, excepté l'agriculture, où l'on pourrait améliorer les échanges, les affaires, le commerce? Et de quelle manière pourrait-on le faire?

M. Demumieux: Certainement. Si j'avais un message à faire passer auprès de votre Comité, monsieur le président, ce serait celui-ci: développons nos relations et il faut que vous-même soyez plus agressifs en direction de l'Europe. Je suis frappé de voir que vous parlez beaucoup de l'intérêt que la CEE a à vos yeux mais j'allais dire que vous ne faites pas grand'chose pour y aller.

• 1700

Je dirais donc: investissez plus fortement en Europe et particulièrement en France où, aujourd'hui, l'investissement est très facile, très libéral. Il est plus facile d'investir en France pour un Canadien que d'investir au Canada pour un Français. C'est avec un certain regret que je vous le dis. L'investissement au Canada pose davantage de difficultés pour nos investissements chez vous que vous chez nous. Mais vous n'investissez pas assez chez nous.

Or, le partenariat industriel, c'est cela, c'est un domaine des plus variés. J'observe que vos grandes sociétés sont déjà en France et il y a de l'argent. Je vois par exemple Cascade, très content de son investissement en France; Northern Telecom, très content de son investissement en France; Bombardier très content de son investissement en France; Seagram très content de son investissement en France.

Malheureusement, quand on a fini cette liste, elle s'arrête un peu là et on n'a plus beaucoup derrière. Alors, venez investir chez nous. Nous continuerons à investir chez vous parce que nous avons tout à fait la conviction qu'il y a des choses à faire ensemble ici dans l'intérêt commun parce que vous êtes en Amérique du Nord et que vous représentez déjà, en part de marché, quelque chose d'important en Amérique du Nord. Et moi je dis aux Français qu'il faut venir au Canada pour le marché canadien dans un premier temps.

[*Translation*]

I believe that what happened at the last meeting of the G-7 during which the USSR received increasingly more attention, and where the idea was first discussed that it could become a member of the International Monetary Fund, is a good sign. We have to move in this direction, we mustn't deprive the world of this human and technological potential. This is how world peace can be fostered. It's one thing to have to move strategically in this direction, it's another to solve all the practical problems at once.

Given the problems we already have, given our own situation and the fact that there is high unemployment in all developed countries, we couldn't do much more right now to help the others.

The Acting Chairman (Mr. Guilbault): If there are no further questions from my colleagues, I would like to ask one.

In your opening remarks, you said that bilateral relations between Canada and France could be improved through industrial partnerships. You briefly mentioned this area. Are there other areas, excluding agriculture, where partnerships could be increased, such as in business and in trade? How could this be achieved?

Mr. Demumieux: Certainly. If I were to say one thing to your committee, Mr. Chairman, it would be this: we should develop our relations and you should be more aggressive regarding Europe. What strikes me is that you talk a lot about your interest in the EEC but you don't seem to follow up on that and go there.

I would therefore say to you: Invest more in Europe and especially in France which, today, is very open and where it is very easy to invest. It is easier for a Canadian to invest in France than it is for a Frenchman to invest in Canada. I say this with regret. It is more difficult for us to invest in Canada than it is for you to invest in France. But you don't invest enough in France.

Yet, that's precisely what industrial partnerships are, and they can cover a variety of areas. Big Canadian companies have already invested in France, and there is money to be made there. For example, Cascade is very satisfied with its investments in France; Northern Telecom is very satisfied with its investments in France; Bombardier is very satisfied with its investments in France; Seagram is very satisfied with its investments in France.

Unfortunately, once you go through this list, it more or less stops there and there aren't too many names on it anymore. Invest in France! We will keep on investing in Canada because we are convinced we can do things together here in our common interest because you are in North America and already represent an important part of the North American market. I myself tell the French they must invest in Canada first and foremost because of the Canadian market.

[*Texte*]

Il ne faut pas dire: je vais au Canada en pensant aux États-Unis. Parce qu'on peut aller aux États-Unis directement. Mais on peut venir au Canada pour faire des affaires au Canada avec déjà une justification sur place. C'est un discours important pour les petites et moyennes entreprises. Si vous regardez nos grandes entreprises françaises, elles sont toutes là, elles ont toutes investi au Canada.

Il faut faire monter une deuxième génération d'investisseurs français au Canada qui sont de petites et moyennes entreprises et c'est vrai pour vous aussi. Il faut aller inciter les petites et moyennes entreprises à venir chez nous.

Bien sûr, je ne vais pas vous cacher que nous espérons que vous ferez un jour la grande liaison à grande vitesse dans le corridor de Windsor parce que c'est un grand projet comme cela qui peut attirer des entreprises à travers le transfert technologique, à travers tout ce qui est véritablement le partenariat sur une grande échelle et, en plus, avec un immense marché derrière, qu'est le marché nord-américain.

Nous y travaillons ensemble. Nous avons un partenariat exemplaire—je parlais d'Airbus tout à l'heure. Nous avons un partenariat, GEC Alshtom—Bombardier, qui est tout à fait remarquable et qui, justement, est déjà dans Airbus et qui va se développer dans d'autres domaines, et évidemment, dans le domaine du ferroviaire.

Je crois effectivement qu'il nous faut des grands projets pour pouvoir créer cette espèce d'enthousiasme, de masse critique. Il faut des grands pour tirer les petits, il faut des majors pour faire ensuite beaucoup de sous-traitance pour créer cet instrument de développement; comme je l'ai dit tout à l'heure, nous avons un problème d'échelle. Ce n'est pas un problème de bonnes intentions—nous avons les meilleures relations du monde—mais on ne travaille pas assez ensemble.

Mais je veux dire—et ce sera ma conclusion, monsieur le président—que nous pouvons aussi travailler ensemble à l'étranger, parce que nous sommes très complémentaires. Et même dans les domaines où nous sommes concurrents, nous avons des choses à faire ensemble à l'étranger. Et je dois dire que dans mon secteur, je vois déjà cette orientation se prendre.

Je vois que dans le domaine de l'hydro-électricité, par exemple, nous sommes de grands concurrents dans le monde et nous sommes en train de devenir des associés en exportation dans le monde sur les pays tiers. Demain, pourquoi pas dans les télécommunications?

Voilà, monsieur le président.

Le président suppléant (M. Guilbault): Monsieur Demumieux, monsieur Chauvin et monsieur Fatras, au nom du Comité, je voudrais vous remercier d'avoir comparu devant nous. Les échanges ont été très chaleureux et j'espère que cela va améliorer les échanges commerciaux entre nos deux pays.

Encore une fois, merci.

La séance est levée.

[*Traduction*]

We should not invest in Canada to have access to the American market. Because we can directly invest in the United States. Doing business with Canadians is reason enough to come to Canada. This is an important message for small-and medium-sized companies. France's big corporations are already here, they have all invested in Canada.

We have to encourage a second generation of small and medium-sized French businesses to invest in Canada; this also holds true for you. Your small-and medium-sized businesses should be encouraged to invest in France.

I am obviously not going to hide the fact that we hope the Quebec-Windsor corridor will be linked by high-speed rail one day, because a project of that size will attract companies because of the technological transfers involved, because of everything a true international partnership implies and, as well, because of a huge market which lies at its doorstep, the North American market.

We're working at this together. We have an exemplary partnership—I mentioned the Airbus a few moments ago. The GIC Alsthom-Bombardier partnership is remarkable; indeed, it has already worked on Airbus and will work on projects in other areas including, obviously, the railway sector.

I truly believe that we need large projects to create a kind of enthusiasm and momentum. Large companies should lead the way for smaller ones, large projects will lead to a great amount of contracting out and this will create a tool for development; as I said previously, there is a problem of scale. It's not that we don't have good intentions—we have the best work relationship there is—but we don't work together enough.

What I mean to say—and I will finish on this point, Mr. Chairman—is that we can also work together abroad, because we complement each other. Even in areas where we are competitors, we can work together abroad. In my field, the trend has already begun.

For example, in the area of hydro power, we compete internationally, but we are beginning to export power together to other countries. Why not telecommunications tomorrow?

That's it, Mr. Chairman.

The Acting Chairman (Mr. Guilbault): Mr. Demumieux, Mr. Chavrin and Mr. Fatras, I would like to thank you in the name of the committee for having testified today. We had a very good discussion and I hope this will improve trade between our two countries.

Once again, thank you.

The meeting is adjourned to the call of the Chair.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Embassy of France:

Jean-Pierre Demumieux, Counsellor, Commercial and Economic Affairs;

Bruno Chauvin, Attaché (Agriculture).

TÉMOINS

De l'Ambassade de France:

Jean-Pierre Demumieux, conseiller, Affaires économiques et commerciales;

Bruno Chauvin, attaché agricole.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 10

Date: ?

Chairman: Hon. John Bosley, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 10

Date: ?

Président: L'hon. John Bosley, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING: ?

CONCERNANT: ?

These Minutes of Proceedings were not published as the meeting was held ''in camera''. (Clerk of the Committee May 1994)

Ces Procès-verbaux ne furent pas publiés parce que la réunion eu lieu ''in camera''. (Greffier du Comité mai, 1994)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991

24083

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 11

Thursday, June 4, 1992
Tuesday, June 9, 1992

Chairperson: John W. Bosley

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 11

Le jeudi 4 juin 1992
Le mardi 9 juin 1992

Président: John W. Bosley

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of a draft report on Canada Trade Relations with the EC

INCLUDING:

The First Report of the Sub-Committee to the Standing Committee on External Affairs and International Trade

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de l'ébauche de rapport concernant les relations commerciales canadiennes avec la CEE

Y COMPRIS:

Le Premier Rapport du Sous-comité au Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992

25084-1

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: John W. Bosley

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: John W. Bosley

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

The Standing Committee on External Affairs and International Trade has the honour to present its

FOURTH REPORT

In accordance with its general mandate under Standing Order 108(2), the *Sub–Committee on International Trade* of the Standing Committee on External Affairs and International Trade has examined the subject of Canada's relations with the New Europe. The Sub–Committee on International Trade has submitted its First Report to the Committee. Your Committee has adopted this Report unanimously and without amendments. It reads as follows:

Table of Contents

INTRODUCTION 1

I. RECENT EVOLUTION OF THE EUROPEAN COMMUNITY AND IMPLICATIONS FOR CANADA 1
The Single Market Program 1
The European Economic Space (EES) 4
The Maastricht Summit 5
Economic and Monetary Union (EMU) 5
Political Union 6
EC and Eastern Europe 7

II. IMPROVING CANADA — EC ECONOMIC RELATIONS 8
Toward a New Deal 8
Improving Canada's Trade Promotion in Europe 9
Managing Bilateral Irritants 12

III. DEVELOPING POLITICAL RELATIONS WITH THE EC 14
The Transatlantic Declaration 14
Parliamentary Relations and Activity 15

IV. STRENGTHENING RELATIONS WITH MEMBER STATES — THE SPECIAL CASE OF GERMANY 17

SUMMARY OF OBSERVATIONS AND RECOMMENDATIONS 19

APPENDIX A — LIST OF WITNESSES 21

CANADA'S RELATIONS WITH THE NEW EUROPE

INTRODUCTION

Europe is currently undergoing major transformations. The European Community (EC) is implementing its single market program as well as moving toward further integration through Economic and Monetary Union and Political Union. At the same time, the EC and the European Free Trade Area (EFTA) countries recently reached an agreement to create a European Economic Space (EES).

Although important for Canada's future, these developments, except for the dramatic highlights, have not captured a great deal of attention in our country. However, many experts believe that if Canada wants to take advantage of changes occurring in Europe, it has to be done now. The Sub-Committee wants to seize the opportunity of this report to contribute usefully to the redefinition and development of Canada's European Policy.

In examining Canada's economic relations with the EC countries, the Sub-Committee became aware of the need for our country to be better equipped generally to perform in an increasingly competitive world economy. In that connection, Canada's trade promotion programs have recently been criticized as too costly and not always effective. Accordingly, the Sub-Committee has taken advantage of this study of Canada-EC relations to make some observations and recommendations aimed at increasing Canada's economic presence throughout the world.

In carrying out this study, the Sub-Committee held a series of public meetings in Ottawa with government officials, and experts and business people heavily involved in Canada-EC relations or trade promotion. In addition, we met with representatives from the French and the German governments. From May 18 to 24, Sub-Committee Members and staff visited Bonn, Brussels and Paris.

I. RECENT EVOLUTION OF THE EUROPEAN COMMUNITY AND IMPLICATIONS FOR CANADA

For the benefit of readers, the Sub-Committee wishes to begin its report by describing four elements in the current evolution of Europe and their immediate implications for Canada: the single market program, the European Economic Space, the Maastricht Summit and the EC and Eastern Europe.

The Single Market Program

The mid-1980s revival of the process of building the EC has stemmed, firstly, from the desire to complete the work that had been under-way since the 1950s and, secondly, from the desire to react to increasing competition from the United States, Japan and newly industrializing countries such as South Korea, Hong Kong and Taiwan. The *Single Act*, ratified in 1986, has provided the means for this revival. It improves the decision-making process by extending the practice of qualified majority vote to

the Council of Ministers,[1] and it broadens EC jurisdiction. The *Single Act* also involves the European Parliament more directly in the development of EC law and, most importantly, expresses a commitment by Member States to making the European internal market a reality by January 1, 1993.

The objective of the single market program — known popularly as "Europe 92" — is to complete the work initiated by the *Treaty of Rome* and eliminate the last barriers to the free circulation of persons, goods, services and capital within the EC. To this end, the EC set out a program of some 300 measures whose purpose was to eliminate physical, technical and tax barriers among Member States.

Eliminating physical barriers means eliminating customs and goods control posts for traffic within the Community.

Eliminating tax barriers — the area in which the most work still remains to be done — consists in harmonizing as much as possible the rates and bases of value-added tax, corporate income taxes and taxes on savings.

Eliminating technical barriers refers to those barriers created by differing governmental regulations and standards which affect goods, services and persons. With regard to goods, free circulation is ensured by means of harmonization or mutual recognition. Mutual recognition means that any product that is brought into EC territory and satisfies the legislation of the country of entry will benefit from the principle of free circulation within the entire EC. The EC also favours opening up government contracts to foreign competition and eliminating discriminatory practices in this area. With regard to services, the EC also intends to create an internal market and eliminate existing fragmentation. To achieve this, harmonization is sought for certain basic aspects of services and the rule of mutual recognition is applied as broadly as possible, as is done for trade in goods. Lastly, with regard to workers, the single market program calls for strengthening the free circulation of salaried workers, and guaranteeing the right of establishment for members of liberal professions.

The total potential economic gain from the single market has been estimated by the EC at 200 billion European currency units (ECUs),[2] or almost 300 billion dollars Canadian. At this rate, the EC's gross domestic product (GDP) would rise by 5 per cent. These figures are evidence of savings from eliminating physical barriers to intra-EC trade, but also of the advantages that would result from eliminating technical barriers to the various national markets, thereby ensuring free competition throughout the EC.

A few months before the January 1, 1993 deadline, it can be said that, overall, the establishment of the single market is proceeding on schedule. Nonetheless, some problems remain. The 12 EC Member States have had great difficulty agreeing on a number of matters, including: harmonizing indirect taxation systems, the free circulation of persons; and opening up national air, sea and land transportation markets. In addition, EC directives are not being incorporated into national legislations as quickly as the Community desired.

Overall, the evidence gathered by the Sub-Committee shows that the EC's market will be more open than before and that the fears of a fortress Europe have been exaggerated. In fact, our main concern is with the lack of enthusiasm of Canadian business. The high stakes for Canada were well described by Mr. Ed Neufeld (Executive Vive-President, Economic and Corporate Affairs, Royal Bank of Canada):

---

[1] For Council deliberations that require a qualified majority, members' votes are weighted as follows: Belgium 5, Denmark 3, Germany 10, Greece 5, Spain 8, France 10, Ireland 3, Italy 10, Luxembourg 2, the Netherlands 5, Portugal 5, the United Kingdom 10. Deliberations are approved if they obtain at least 54 votes out of this total of 76.

[2] On February 28, 1991, one ECU was equal to CA$ 1.4761.

> With a population of 340 million people and combined GNP exceeding $6 trillion U.S., the European Community represents a huge market that Canada and Canadian business simply cannot afford to ignore. (*Proceedings*, Issue 5:4)

There are several compelling reasons for Canadian business to pay closer attention to Europe. The single market program, deregulation and the dramatic concentration and rationalization of European industry will make European firms much more competitive at home and abroad. By establishing a presence in Europe, Canadian firms will be better prepared to stand up to the new level of competition which can be expected from European firms.

The single market program will also make the European market more attractive for Canadian firms. Canadian suppliers will benefit from the elimination of technical barriers within the Community and will be provided with new market opportunities. In contrast to the present situation, where exporters have to meet different standards depending on the country they wish to enter, harmonization or mutual recognition will allow them to meet a single — or nearer to single — European standard.

There remain some uncertainties and concerns about the European standard-making process and the implementation of this new policy. Canadians fear that standards could be elaborated so as to temporarily restrain competition by outsiders. For example, Canada's forest industry, with annual sales in the EC of more than $3 billion, is monitoring closely the European Committee for Standardization on which are represented all of the major Scandinavian producers. Canada must be very attentive to this process, although the dangers should not be exaggerated. Most EC standards are based on international standards. Furthermore, under U.S. pressure, the EC has recently agreed to increase the transparency of its standard-making process.

Of more concern is the lack of clarity of the whole process during the transition period. For instance, for goods needing a directive establishing essential requirements related to health, safety and environment, there is a kind of "no man's land" when these directives have not yet been adopted. In addition, the Sub-Committee's meetings in Europe raised doubts in our minds as to whether the principle of mutual recognition will be accepted invariably. For example, German officials questioned whether Greek standards will easily qualify in Germany.

The EC policy on testing and certification is another major concern for Canadian producers. They fear having to undergo much more costly and time-consuming approval procedures than their EC-based competitors. To deal with this issue, the Canadian government has already held initial discussions with the EC concerning an agreement on mutual recognition of testing and certification of standards.

Anti-dumping and anti-subsidy law is one of the Community's most effective weapons of industrial/commercial policy. In the past few years, reinforcement of dumping rules and the EC's more aggressive use of them have caused growing concerns outside the Community. So far, non-market economies as well as Japan and other Asian countries have been the major targets of the EC anti-dumping policy, although Canadian firms could also find themselves subject to a forceful application of the policy. This is especially likely to happen if the GATT negotiations were to fail and a period of "trade wars" was to follow.

Local content requirements are another source of concern. For example, in the proposed EC directive on competitive bidding procedures in four important sectors — water, energy, transport and telecommunication — bidders having more than 50 per cent European "content" would be given a 3 per cent price preference over bids with less than the required content. This would present a significant market barrier for Canadian firms without manufacturing facilities in the EC.

According to a study done by the Royal Bank (Europe 1992: Is Canada ready?) and presented to the Sub-Committee by Ed Neufeld, the Europe 1992 program will also have some sectoral repercussions for Canadian industry. Some sectors, such as food processing, food products, metals and minerals, as well as telecommunication equipment, are likely to benefit to a small degree. By contrast, machinery and equipment may be adversely affected, as Canadian firms will likely meet increased competition from efficient European producers.

The European Economic Space (EES)

In January 1989, Jacques Delors introduced the idea of achieving closer association among the countries of the EFTA[3] and the EC by going beyond the existing bilateral free trade agreements between each of these countries and the EC. During the subsequent two years of negotiations, the main points of dispute were fishing and trade in fish; road transit rights for EC trucks in Swiss and Austrian Alpine passes; and loans and subsidies by EFTA countries to poorer EC countries. On October 22, 1991, these differences were resolved and the agreement to create the EES was signed. However, following a negative opinion by the EC Court of Justice, some adjustments had to be made to the text, the new version of which was adopted on February 14, 1992.

The terms of this agreement provide for the free circulation of goods within the EES starting in 1993 and, for that purpose, the EC and the EFTA must agree on a system of rules of origin. As well, the EFTA will integrate what are referred to as *acquis communautaires*, that is some 1,400 EC regulations regarding corporate law, consumer protection, education, environment, research and development and social policy. The EFTA will also adopt EC competition regulations on the elimination of combines, abuse of dominant position, government contracts, mergers and government assistance. Only the EC Court of Justice will be competent to rule on any issue of competition; an arbitration procedure will be set up to settle disputes in other areas.

Starting in 1993, individuals will be able to live, work and offer their services anywhere in the EES. Professional and occupational diplomas and certificates earned in one country will be recognized throughout the EES. In addition, subject to certain restrictions, the banking, insurance and securities sectors will be liberalized, as will telecommunications, information and transportation services.

Before the EES agreement comes into force, it must by approved by the European Parliament and ratified by the parliament of each EC and EFTA Member State.

Although the EES agreement is important, many observers regard it as already outdated. Initially conceived as an alternative to EC membership, most EFTA Member States now considered it to be no more than a step towards EC membership. This conclusion is underlined by the fact that three Member States of EFTA—Sweden, Austria and Finland—, have already officially requested EC membership.

The creation of a EES is of great interest for Canada, in as much as the Nordic EFTA countries, Sweden, Norway and Finland, are Canada's main competitors in wood and related-wood products' trade. In fact, Canada is the only industrialized country exporter of wood products to the EC which does not enjoy a preferential access to the Community. Canadian wood pulp enters the EC duty-free because the Community is a wood-pulp-poor region but Canadian newsprint, which is the industry's most important export product, is subject to a quota scheme; 600 000 tons annually enter the EC duty free, with any amount above that subject to a 9 per cent tariff.

---

[3] The EFTA includes seven countries: Austria, Switzerland, Sweden, Liechtenstein, Norway, Finland and Iceland.

While the EES will not confer on the EFTA countries any greater preferential access than they now enjoy, it might allow them to promote the adoption of technical regulations detrimental to Canadian interests. There are also concerns that the creation of the EES might cause problems for the fishing industry.

The Maastricht Summit

The Maastricht Summit, which took place on December 9 and 10, 1991, brought to a close over a year of difficult negotiations among the 12 EC Member States on plans for economic and monetary union and political union. Although the most pro-federalist Europeans expressed disappointment at the Maastricht compromises, there is no doubt that the Summit was an important step in building the EC.

Economic and Monetary Union (EMU)

Agreement on Economic and Monetary Union, qualified though it was, represents an immense step forward for Europe. It provides for the adoption of a single currency unit by the end of the century and the creation of a central common bank.

It should be noted, however, that the Agreement is subject to ratification by the European Parliament and by the member countries either through their national parliaments or by popular referenda. The risks and uncertainties of this process have just been illustrated by the Danish referendum which narrowly rejected the treaty and raised legal and other questions about its future. In addition to the hazards of the ratification process, the United Kingdom was granted an exemption clause in the Treaty in response to its refusal to support monetary union. After ratifying the treaty, the U.K. will be authorized to have its Parliament confirm the transition to a single currency unit when and if it chooses to do so.

The British and Danish cases highlight the fact that the process of European integration is fraught with political risks. Throughout the history of the community, political and economic leaders have tended to be more enthusiastic about the process than have the people of Europe and some countries, particularly the wealthiest and the smallest, have had deep reservations. There are fears of loss of national identity, of the erosion of economic and social benefits and of being compelled to support policies, for example defense policies, that run contrary to national traditions.

These uncertainties found expression in some of the testimony received by the Sub-Committee.

Despite progress at Maastricht, several witnesses expressed doubts about the realisation of the EMU timetable. Doctor Jurgen Hellner of the German Embassy and John Halstead, former Canadian Ambassador to the Federal Republic of Germany, were confident of its ultimate creation, but questioned the possibility of achieving it by the year 2000. They noted that union would impose very strict economic conditions and that agreement still remains to be reached on the details of the future European Central Bank. During the Sub-Committee's trip, we encountered some other concerns regarding the realization of a EMU. The fact that Greece, Portugal and above all Italy do not, as of today, meet any of the five criteria set for integrating the EMU, troubles some Commission and German officials. It also seems that the Germans are not ready to compromise their principles regarding monetary policy, nor willing to give away control on the currency. Some witnesses even told the Sub-Committee that the name ECU could be replaced by Euro-mark. How far the other States will be willing to apply a strict monetary policy is open to question. It is very likely that some of the weakest countries will remain outside of the final stage of Economic and Monetary Union until their economies catch up to the rest of the EC.

As for the implications of the EMU for Canada, a single currency will eliminate the costs associated with converting one EC currency into another. The resulting savings can be estimated at more than ECU 15 billion per annum, or about 0.4 per cent of Community's GDP. The main Canadian beneficiaries will be firms operating on a transeuropean basis, such as Bombardier and McCain.

A potentially very important gain arises if EMU reduces the overall uncertainty for investors associated with the existence of national currencies and independent monetary policies. A reduction of overall uncertainty could lower the risk-premium firms have to pay on equity and would greatly stimulate investment. Preliminary estimates show that a reduction of the risk premium by only 0.5 per cent could raise income in the Community by as much as 5-10 per cent in the long run. This would make the EC an even more attractive trading partner, but also a more efficient competitor.

Political Union

The results of Maastricht in the area of political union were less spectacular than progress toward economic and monetary union and some observers have not hesitated to express disappointment. Nonetheless, on closer observation it appears that the EC has made progress, although admittedly in small steps, toward increasing political integration.

With regard to foreign policy, the objective is to be able to react more quickly and effectively than is now possible through intergovernmental co-operation. The treaty specifies that the 12 EC Members States may take joint action and accelerate implementation of the treaty by means of qualified majority decisions. However, the heads of State and heads of government must decide unanimously on the specific issues to which the qualified majority procedure will be applied.

In the area of defence, progress is still halting, though the objective of common defence is stated in the treaty. The Western European Union (WEU) will be responsible for developing the common defence policy and will implement its decisions in cooperation with NATO. Although WEU relations with NATO and its links with the European Union (EU) are the subject of a statement appended to the treaty, the fact that this statement has given rise to differing interpretations by Member States will undoubtedly create some tensions in future.

Another important aspect of the treaty is the broadening of the EC jurisdiction in certain areas in which qualified majority decisions are made: technological research and development, environment and social policy.

Broader EC jurisdiction in the area of social policy has given rise to another confrontation between the UK and the 11 other EC Member States. In the same way as it refused to sign the social charter in December 1989, the UK rejected the inclusion of any kind of social policy chapter in the new treaty. In order to circumvent this impasse, the other Member States signed a protocol authorizing them to apply qualified majority decisions by and to the other 11 countries in the areas of occupational health and safety, worker information and participation, and equality of the sexes at work. In other areas of social policy, unanimity is still required. In all cases, however, if the UK does not participate in the adoption of a social policy decision, that regulation will not apply to it. In this way, the 11 other Member States will make social policy, sometimes by majority, as if the UK did not exist. Clearly, putting this compromise into action will prove to be a particularly delicate operation, although experience has shown that all countries that have enjoyed special status eventually come under EC sway. It is not unreasonable to suggest that the special social policy provisions applicable to the UK may be of short duration.

The treaty on political union that has been signed also opens up new areas of EC jurisdiction: development of trans-European networks in transportation, telecommunications, energy, consumer protection, industrial policy, health and culture. In the last three areas, however, decisions will be

made unanimously. The treaty also includes provisions to strengthen the poorest regions of Europe, to develop policing and legal cooperation. As well, it grants European citizens the right to vote in municipal and European elections, and the right to be candidates in those elections wherever they reside.

There are a number of possible consequences of the political union for Canada. The extension of the Community's competence in areas such as environmental and social policy will imply some changes in the rules applied by the EC. Obviously, Canada should monitor these closely, as any change in EC regulations could have some direct or indirect consequences on Canadian business. For example, new EC-wide regulations on social issues, from which the United Kingdom will be excluded, could influence Canadian business decisions regarding investments in the EC and could also play a role in determining the location of the investment. The extension of the Community's competence in matters related to international and defense policy gives a new dimension to the drive towards a European federation. Such an evolution will have to be included in Canada's perception of Europe and the future of our bilateral relations.

EC and Eastern Europe

The dramatic changes that have occurred in Eastern Europe[4] have created a new European context and increased pressures for enlargement of the EC. The old situation where Europe was divided into three blocks, EC, EFTA and COMECON, no longer exists. The EC has become the anchor of a new Europe and its power of attraction is greater than ever before.

In this context, not only EFTA countries but also Eastern European countries are knocking at the EC door. This poses serious questions for the EC but also for Canada, as such a radical transformation of EC structures could mean a change in the nature of the Community and, possibly, increased pressures for protectionism.

The first EC reaction to the transformation in the former COMECON states was to provide short-term and medium-term support to the reform process; thus, the Phare program was initiated in 1989. Then, the EC concluded trade and cooperation agreements with Poland, Hungary, Czechoslovakia, Bulgaria, and Rumania, measures which only whetted the appetite of these countries for closer relations with the EC. The next step was for the EC to conclude so-called European Agreements with Poland, Czechoslovakia and Hungary, agreements which amount to free trade. Finally, the possibility of accession to the EC at some future date is mentioned in the preamble of the Agreements.

There are deep disagreements among EC Member States on the widening and deepening of the EC. The Government of the United Kingdom favours a rapid accession of Central and Eastern European states because it thinks this could slow the EC drive towards federalism. Germany favours the accession of these States on political grounds, but admits that a transitional period is necessary for economic reasons. France's position is less clear. President Mitterrand tried last year, without great success, to promote the idea of a European Confederation which would have deepened the integration of the 12 while putting on hold the countries of Eastern Europe.

One option is for the Community to employ what Jacques Delors called the concentric circles approach, consisting of an inner circle of countries, perhaps fewer than twelve, with freedom of movement of people, and a single currency; a second circle of the twelve, making up the Community; a

4 For the purposes of this report, Eastern Europe refers to Poland, Hungary, Czechoslovakia, Bulgaria and Rumania.

third circle that would include the EFTA countries, and correspond to the EES; finally, the outer circle would include the countries of Central and Eastern Europe. In this model, the inner circle would gradually expand until — hypothetically — it embraced all of the countries in a United States of Europe.

Whether or not the future proves to be as neat as that, the Sub-Committee comes back from its visit to Europe convinced that the accession of other countries, including Eastern European countries, is only a question of time. Moreover it is clear that an EC of more than 25 countries will not function as the current one does. While it is for the EC to solve its internal problems, Canada should follow these developments very closely and assess the evolution on Europe's trade policy and foreign policies. While the current EC has adopted a rather open trade policy, the accession of some weaker countries eager for protection might change that. Moreover, the decision making process of a 25 member EC will be difficult to manage and could be an ideal recipe for immobilism. When one sees the current difficulties the Community is facing internally adjusting to the GATT negotiations, the enlargement of the EC is bound to multiply the problems of policy making.

II. IMPROVING CANADA – EC ECONOMIC RELATIONS

This review of recent and prospective developments in the EC makes one thing perfectly clear: we are witnessing one of the great economic and political transformations of the century, less dramatic than the changes in Eastern Europe but with equal — perhaps greater — significance for the future. The Europe of the nation-state is giving way unmistakably to a federated Europe, whatever one chooses to call it. Come slowly or quickly, with greater or lesser difficulty, Europe is emerging as a great new political formation.

As with all such events, perceptions lag behind the reality, especially in Canada which is so preoccupied with itself these days. Thus the vast majority of Canadians still see a Europe made up of Germany and France, Great Britain and the Netherlands, and so on. This traditional Europe of nation states, with national parliaments, flags and anthems, is still the most visible Europe. Meanwhile, however, the Europe beneath the surface — its communications systems, its decision-making systems — is being transformed. It is to this Europe that Canada must now adjust.

Toward a New Deal

In 1976, Canada and the EC signed a Framework Agreement to give shape to the third option policy of the Canadian government. It was intended to foster economic co-operation in all fields of interest, such as technology and science, and to provide the impetus for the formation of joint ventures between Canadian and European firms.

The debate in Canada on the success or failure of the Framework Agreement continues to this day. The Europeans view it as a skeleton, meant to encourage cooperation in some areas and, seen in that light, it has not been a failure. Over the last fifteen years, the Agreement has fostered regular contacts between EC and Canadian officials and has promoted scientific cooperation in such areas as information technology and biotechnology. On the other hand, if one approaches the Agreement as Canadians tend to do — as a tool to intensify economic relations — the Framework Agreement has been a failure. Its impact in terms of trade and investment has been quite limited. Furthermore, it has neither prevented, nor helped to resolve, several bilateral irritants over the last ten years.

Several factors help explain the failure of the Framework Agreement. The Agreement was not powerful or binding enough to promote better economic relations between Canada and the EC. It used soft words like "facilitate", "encourage" and "promote", and it failed to establish a structure able to

deal with bilateral irritants. The timing of the Agreement, 1976, was far from ideal in terms of improving Canada-EC relations inasmuch as shortly before, in 1973, the United Kingdom joined the EC and Canada lost its preferential access to its major partner in Europe. Finally, there is the undeniable reality that the United States is a much more accessible market.

Aside from the Framework Agreement, Canada is trying to develop new areas of cooperation with the EC on matters of mutual interest. For instance, Canada is seeking a Science and Technology agreement. Canada and the EC are also negotiating a Memorandum of Understanding on competition policy, which will consist in exchanging information and promoting a better understanding of each other's competition policy. This kind of agreement would not have prevented the rejection of the takeover of De Havilland by a European consortium, but it would have avoided the nasty Canadian surprise by sending earlier warning signals. Another important area where negotiations are scheduled to begin in the next few months is the mutual recognition of national testing and certification procedures. This would enable Canadian laboratories to certify the Euroworthiness of Canadian exports and would level the playing field for Canadian business. Of course there would be a requirement for reciprocity, meaning that European notified bodies should also be able to test and certify conformity to Canadian standards.

The Sub-Committee is persuaded that the Framework Agreement is no longer an adequate tool for the promotion of Canada-Europe relations. The question is what more can be done? First, it is worth noting that the outcome of the Uruguay Round will have important repercussions on Canada-EC relations. A successful round will decrease tariff barriers that Canadian exporters are facing in Europe. It will also improve the conditions of international trade with regards to market access, subsidies, countervailing and anti-dumping duties, and dispute settlement. Also and very importantly, a successful round would contribute to solving the ongoing issue of agricultural trade and subsidies. Still, it is hard to predict the outcome of the GATT negotiations and, however successful, the new agreement will be no panacea.

During our European trip, the question of a Free Trade agreement with the EC was raised and the European answer was: "yes, but please not now". At the present time, the EC is preoccupied with its own problems — the implementation of the single market, the economic and monetary union, the political union, the question of enlargement, relations with Eastern Europe — and by the Uruguay Round negotiations. In the meantime, while aiming in the longer run for a free trade agreement with the EC, Canada must start working now toward a new deal with the European Community.

1. **The Sub-Committee is now convinced that Europe will be a dynamic outward-looking group of countries and that the European market will offer significant and numerous opportunities for Canadian business. The Sub-Committee recommends that Canada pursue closer economic relations with the EC, including Canada-EC free trade.** *

Improving Canada's Trade Promotion in Europe

One concrete step in the right direction is to improve the effectiveness of Canadian trade promotion in Europe. External Affairs and International Trade Canada (EAITC) is the leading federal department responsible for Canada's trade promotion. EAITC offers a vast array of programs and assistance, from financial assistance to training and the provision of trade data and publications. The program for export market development (PEMD) is the department's primary export promotion

* The Sub-committee wishes to indicate that the NDP Member of the Sub-Committee, Mr. Barrett, does not agree with this recommendation. He prefers the words "freer-trade".

program, supporting a variety of activities to help Canadian companies expand into export markets. PEMD assists Canadian companies financially to participate in trade shows, visit export markets, bid for projects abroad and set up overseas sales offices.

To improve Canada's performance abroad, the Canadian government launched a new initiative in 1989 — Going Global. The program is a five-year, $93.6 million package of initiatives aimed at boosting Canada's trade. This represents an increase of approximately 15 per cent in the international trade effort by EAITC. The three pillars of the Going Global strategy are the United States, the Pacific and Europe.

Over the past few months, Canada's trade promotion program has came under intense criticism. It has been described as costly and inefficient. Given that an efficient trade promotion system is essential to the development of economic relations with Europe — although not Europe alone — the Sub-Committee decided to investigate this matter further. We found that despite the large resources devoted to trade promotion, about 100 Canadian companies still account for over half of Canada's total exports. Only 32 per cent of manufacturing firms export at all and only 16 per cent of Canadian-owned companies are exporters. Small and medium-sized companies with less than $20 million in annual sales account for less than 7 per cent of Canada's exports.

A study tabled before the Sub-Committee and recently released by professor Diddy Hitchins of the University of Alaska,[5] examined the trade promotion programs of a number of industrialized countries. Canada was the largest spender on trade promotion and the country offering the most complete services and absorbing the biggest share of exporters' costs. While the Department of External Affairs questioned the accuracy of the international comparisons included in the study, and especially the validity of the U.S. figures, it did not challenge the total expenditure by Canada — approximately $600 million annually. Given the size of these expenditures, the author criticized the absence of any satisfactory evaluation of returns. The only information provided to the Sub-Committee was the claim that every dollar spent on PEMD generated $40 in exports.

We are concerned by the absence of any in-depth study on the cost effectiveness of Canadian export promotion programs.

2. The Sub-Committee recommends that the Department of External Affairs and International Trade complete and make public as soon as possible the three year review of the Going Global initiative which was originally scheduled to be released on December 1991. The Sub-Committee also requests that the Department release all studies of the cost-effectiveness of its trade promotion programs.

During the Sub-Committee hearings, several specific criticisms were made of Canada's trade promotion programs. Despite the efforts of the Department of External Affairs, and all kinds of glossy publications, it seems that information does not reach most of the small and medium-sized Canadian firms. In his appearance before the Sub-Committee, Mr. James Taylor, President of the Canadian Exporters' Association concluded:

> I don't think we're really delivering the goods amongst us all in terms of identifying, working with and helping make export-ready companies before they go abroad.(4:8)

Other criticisms included the costly duplication of services by provincial and federal governments and the weak process whereby firms are selected to participate in trade missions.

---

[5] "Canadian Trade Promotion Policies in Comparative Perspective", Diddy Hitchins, University of Alaska, Anchorage, Draft as of November 1991.

The German trade commissioner in Canada, Mr. Uwe Harnack, compared the attitude of German and Canadian business towards trade promotion. He suggested that small and medium-sized Canadian firms were introverted and lacking in initiative in international markets partly because they were too "pampered" by their governments:

> The federal and provincial governments pamper Canadian companies to an extent where the average Canadian business... is just waiting for someone else to take over his role and tell him that they will take him to this or that market, they will pay for that, of course, and please be so kind to accompany them to this fair or market and they will help him. (8.16)

As a result of the meetings in Ottawa and its trip to Europe, the Sub-Committee was struck by the fact that the two most successful exporters in the world, Japan and Germany, have systems of trade promotion that depend primarily on private business. While we recognize that it is not possible to simply transpose the German or Japanese systems to Canada, we do believe that some of their features might improve the effectiveness of Canadian trade promotion. For example, PEMD funds up to 50 per cent of eligible expenses for industry-initiated activities. While a portion must be repaid if the activity generates export sales, less than 10 per cent of expenses have been reimbursed over the last twenty years. (The figures look better for 1990-91 — $3.5 million was reimbursed on expenditures of 18 million.)

The Sub-Committee is convinced that the idea of cost-sharing and costing of services could certainly be expanded in order to improve the effectiveness of our programs. According to James Taylor, the business community is not opposed to cost-recovery or cost-sharing, but it would like the money to be kept in a sort of revolving fund. This idea appeals to the Sub-Committee. Such a fund would be a useful tool in improving the quality of services and the greater cost recovery would help to ensure that only export-ready companies participated in these programs.

3. The Sub-Committee recommends that cost-sharing and cost recovery be expanded for PEMD and other trade promotion programs. We further recommend that the recovered costs be put in a revolving fund to improve the quality of export promotion programs.

The Sub-Committee is concerned by the lack of export-readiness of many small and medium-sized Canadian firms. With only 12 International Trade Centres within Canada, the federal government has limited resources, but together, federal, provincial governments and private associations, such as the Canadian Exporters' Association or the Canadian Chamber of Commerce, could do more to stimulate export promotion. The Sub-Committee is of the view that closer collaboration between the federal and provincial governments, business and labour is necessary to improve our efforts of trade promotion and to institute a genuine trade culture within Canada.

4. Federal and provincial governments, business and labour have a collective interest in trade promotion. The Sub-Committee believes that this common interest should bring them together more often to improve Canada's trade promotion.

As stated already, the primary responsibility for developing economic relations rests with Canadian business. As Ambassador Halstead explained it, essentially it was the lack of business interest in Europe which caused the failure of the Framework Agreement.

> It (the Framework Agreement) was designed to set a favourable framework, open doors to a more active two-way trade and economic cooperation. Unfortunately, and I can only speak here for the Canadian side, the Canadian private sector did not go through that door. (8:12)

In Europe, the Sub-Committee met with several Canadian business people and representatives of Canadian firms. While members were expecting discussion of tariffs and technical barriers, most of the discussion focused on the difficulties of entering the European market because of differences in culture and mentality. This reflects a lack of knowledge and understanding of Europe and also a lack of confidence. These same witnesses pointed out the good reputation which Canada and Canadian products enjoy in Europe, once again proving that Canada is missing major opportunities on the European continent. Despite efforts by the Department of External Affairs, information on the European market does not reach the business community as a whole. More importantly, it seems that Canadian business fails to realize that the economy is no longer national or continental, but increasingly global.

Canadian business people frequently complained about the near-absence of Canadian banks in Europe. We are disturbed by the fact that the banks withdrew from Brussels a number of years ago and that their activities on the European continent have been greatly reduced in the last few years.[6] The reasons given for this strategy were once again that the U.S. market was more attractive and the European market was fiercely competitive. In addition, Canadian banking regulations put them at a competitive disadvantage with their European counterparts who offer all kind of services through universal banking.

We wonder, however, whether the absence of Canadian banks is a real hurdle or mostly an excuse for lack of initiative. Doing business in Europe is not easy and requires the cooperation of people who know the market. That being so, association with a European bank might be more advantageous to Canadian exporters and might open more doors. For example, the National Bank is trying to find an European partner in each EC country and act mostly as an intermediary between the Canadian businessman and the European bank.

The Sub-Committee heard the same message over and over again: to succeed in Europe, a Canadian firm must have a presence or at least some kind of partnership with a European firm. Canadian business needs to develop more alliances and to cooperate more closely with European companies. This can take many forms, ranging from joint-ventures to licensing agreements, cross-licensing, cross-manufacturing agreements and export co-marketing and co-promotion agreements.

In that connection, Canadian business people need more information on linkages with European partners. According to the business people we met, this kind of information is missing, although the Sub-Committee is aware of a recent publication from EAITC — Moving into Europe.

5. The Sub-Committee notes that information on linkages with European firms is very useful to Canadian business and should be further developed and disseminated.

Managing Bilateral Irritants

If Canada and the EC are to develop closer economic relations over the longer run, it is necessary that we become better able to manage the bilateral conflicts and irritants that arise from time to time. Our recent track record in this regard is not terribly impressive.

The most important issue for Canada and the EC is the dispute on the fishery which has become even more acute since the large Spanish and Portuguese fleets have come under the aegis of the EC. The Canadian government has banned the Community's fishermen from Canadian waters and has closed Canadian ports to all EC fishing vessels.

---

[6] It is particularly ironic that the Royal Bank which has produced a seminal document on the importance of the EC for Canada has itself recently reduced its presence in Europe.

Outside Canada's 200-mile economic zone, fishing quotas are administered by the North Atlantic Fisheries Organization (NAFO). However, since 1985, the EC has not abided by fishing quotas allocated to it by NAFO and has, instead, set its own quotas for some species at a much higher level.[7] The Canadian government argues that the Europeans are overfishing and dangerously depleting fish stocks in this area at a time when Canada is reducing its own quotas for conservation purposes.

In February 1992, scientific evidence revealed a major decline in Grand Banks fish stocks. Canada announced a significant reduction in quotas in order to conserve stocks, resulting in severe economic hardships for the industry in Atlantic Canada. In these circumstances, it is hardly surprising that Canada requested that the EC curtail its own fishing activities to protect the dwindling resource.

The EC was initially unresponsive to Canada's requests and asked for time to allow the Portuguese and Spanish fishing industries to restructure to lower quotas. However, its position has begun to soften over the last few weeks. Although the EC insists that its own fleet is not the main cause of the depletion of fish stocks, it now acknowledges that it is a contributing factor.

According to officials of the Canadian mission to the EC, the current Commissioner responsible for fishery is more environmentally concerned than his predecessors. During our visit to Brussels, the Sub-Committee raised the fishery issue with Commission officials and Europarliamentarians and we sensed both an awareness of the issue and a willingness to find a solution in a cooperative manner. This was also reflected in the recent meeting in Ottawa between Prime Minister Mulroney, Portuguese Prime Minister Anibal Cavaco Silva, and the President of the European Commission, Jacques Delors. It was indicated that EC member countries are willing to reduce their catch of North Atlantic cod if scientific evidence shows the stock is endangered by overfishing.

The issue is still far from being resolved. The next important step will be the examination by the EC of its own scientific evidence. Then, the Commission will make proposals to the Council of Ministers. Although the chances of reaching a satisfactory solution are better than ever, the complexity of the EC decision-making process means that problems could still arise. In addition, once a decision is adopted, the problem of ensuring effective EC control of its fleets and the implementation of the decision will still remain. This calls for ongoing political and diplomatic pressure, both directly on the EC and on Member States.

Environmental concerns, under the pressure of the European Greens, play a growing role in the EC. These concerns affect several products exported by Canada and could become a major source of conflict in the near future.

There are growing tensions around trade in forestry products. For example, a 1977 Council Directive required that as of January 1, 1991, all shipments of pinewood using pinewood nematode (PNW) be prohibited, unless they were kiln-dried. The EC has allowed an exception from this directive to December 31, 1992 for Canada and the United States and a major Canada-EC research project is under way (under the aegis of the Canada-EC Framework Agreement) to identify an alternative to kiln-drying. A revised directive, no longer requiring kiln drying, is to be put forward before the end of the year, but the Canadian industry is concerned that there will not be sufficient time to implement the new control system before the expiration of the current exception for Canada.

The major effect of environmentalism is being felt by the pulp and paper industry. The EC is an important market for the Canadian industry, taking 17 per cent of our exports, valued at $2.3 billion, in 1991. Moreover, there is potential for expanded trade because European demand is rising faster than

[7] For 1991, the EC accepted NAFO quotas for eight of the ten stocks managed by NAFO, setting unilateral quotas for three stocks.

North American. Given the importance of the market, the concern in the industry about environmental trade barriers is understandable. When he appeared before the Sub-Committee, Mr. Brian McClay, Vice-President, Trade Affairs and Markets, Canadian Pulp and Paper Association, described the situation in this way:

> The three major pulp and paper environmental issues today are recycling, chlorine bleaching of pulp, and forest management. Consumers' perceptions of how the industry is addressing these issues is beginning to influence their purchasing decisions, and in some cases those perceptions are driving the imposition of regulations.(5:8)

In the case of recycling, there is a possibility that new EC regulations will require that products such as newsprint contain high levels of waste paper. In Germany, they are looking at a minimum content standard of 70 per cent waste paper which would effectively close down the European market to Canadian exports. There is also the question of forest management, a very emotional issue. Canada, which some Europeans call the Brazil of the North, is on the spot. Boycotts against the purchase of Canadian forest products have already been organized and carried out in the United Kingdom, and others are likely in the future.

The Sub-Committee is of the opinion that international trade rules related to the environment should be developed carefully in the GATT, so as to prevent their use as bilateral non-tariff barriers. Nonetheless, the issues have to be dealt with on a bilateral basis in the short term. In this regard there is an urgent need to address the paucity and the inaccuracy of European information on the Canadian industry. We welcome the initiative of the Canadian Pulp and Paper Association to open an office in Brussels.

6. The Sub-Committee recommends that Canada seek more opportunities to exchange information, both at the Executive and the Parliamentary levels to correct false impressions concerning the management of Canadian forests.

III. DEVELOPING POLITICAL RELATIONS WITH THE EC

As the description of the recent evolution of the EC showed, the nature of the Community is changing. While in the past, the EC was essentially an economic group and most Member States were opposed to any loss of political sovereignty, the outcome of the Maastricht summit and the debate on a political union showed that the EC is slowly but surely moving toward a more active political role.

The likely inclusion of some EFTA countries with a tradition of neutrality and the strong opposition of the United Kingdom will certainly pose problems to the creation of a real political union. However, the Sub-Committee comes back from Europe with the impression that this evolution is all but inevitable. It might take longer than expected, it might only include some Member States, but we are convinced that the EC will eventually become a major political player on the international scene.

As Canadians, we need to take into account this evolution and redesign our European policy. Brussels should no longer be regarded as only an economic interlocutor, but more and more as a political partner.

The Transatlantic Declaration

The recognition of the new importance and dimension of the EC led the Canadian government to negotiate an agreement with the Community in the beginning of 1990. On November, 22, 1990, in Rome, the President of the European Council, Prime Minister Giulio Andreotti, and Canadian Prime Minister Brian Mulroney issued the EC-Canada Transatlantic Declaration.

The key element of the Transatlantic Declaration is the establishment of a new institutional framework. The Declaration stresses the need for full use of the mechanism established under the Canada-EC Framework Agreement and of the already existing political contacts, such as annual meetings between the Secretary of State for External Affairs and the EC Commissioner for External Affairs and Trade Policy. But, more importantly, the Declaration institutes two new top-level links between the EC and Canada. First, regular meetings will take place, in Canada and in Europe, between the Prime Minister of Canada and the President of the European Council and the President of the Commission. Second, bi-annual meetings are scheduled on each side of the Atlantic, between the President of the Council, together with the Commission, and the Secretary of State for External Affairs of Canada. In addition, the Declaration calls for political cooperation in combatting terrorism and protecting the environment.

The Sub-Committee regards the Declaration as an important step towards the redefinition of Canada's European policy. It provides opportunities for high-level ministerial meetings and will certainly help to keep Canada on the EC agenda. We caution, however, that its value will depend upon the political will on each side of the Atlantic. In that connection, one should note that the recent meeting in Ottawa between Prime Minister Mulroney, Portugese Prime Minister Anibal Cavaco Silva and President Jacques Delors assisted the search for a solution to the fishery issue.

The end of the cold war has caused a void in Canada's European policy, a void symbolized by the Canadian Government's decision to recall all permanently stationed Canadian troops in Europe. During most of the last forty years, NATO defined Canada's main role in Europe, but the Community is now becoming the central pillar of Canadian Policy. The new challenge for Canada is to effectively utilize the new political access provided by the Transatlantic Declaration to counterbalance its loss of influence in security oriented fora.

7. The Sub-Committee urges the Canadian government to make effective use of the Transatlantic Declaration to develop Canada-EC relations.

Parliamentary Relations and Activity

Apart from state-to-state relations, we see the need and opportunity to establish closer relations between the Canadian Parliament and its European counterpart. Under the Treaty of Rome of 1957, the powers accorded to the European Parliament were very limited compared to the powers of the two other main institutions, the Council of Ministers and the Commission. By the Single European Act of 1987, the Parliament was given a modest, but significant, increase of power as part of the EC's preparation for 1992. This includes a new power to amend draft laws on the 1992 project and a right to veto international agreements concluded by the EC.

Under its original mandate, the Parliament cannot initiate legislation. It has the right, never used, to dismiss the full Commission with a vote of censure by a two-thirds majority, but it does not have the power to appoint a new Commission. It has a degree of control over non-mandatory budget expenditures. Various political groups are campaigning for more legislative powers for Euro-MPs to balance the expected shift of economic power from the national governments to the more integrated Community after 1992 and to overcome what has been referred to as the "democratic deficit".

At the Maastricht summit, the powers of the European Parliament were increased significantly, though the 518 Euro-MPs did not get all they wanted. Whereas now Parliament needs the Commission's backing to get its amendments through the Council, under the new Treaty it will have the right to negotiate directly with the ministers the changes it wants, and to reject bills that do not contain the changes. This new power covers laws on the internal market, consumer protection, the free

circulation of labour, the right of individuals and companies to establish themselves in other Member States, the treatment of foreigners, vocational training, public health and trans-European structures. It also covers framework programs, but not specific legislation, on the environment and research, and co-operative measures in education and culture.

The Union Treaty also adds four new powers to the European Parliament in the field of foreign policy. At the present time, Parliament's main function is to approve treaties admitting new members to the EC and Association agreements between the Community and third countries. With the new Treaty, Parliamentary assent will be required for the rights of European citizenship created by the Treaty and for other international agreements such as the free trade zone treaty between the 12 EC and EFTA countries.

In 1996, the Treaty will be revised. Once again, Parliament will ask for more powers, specifically for the right to initiate legislation which all national Parliaments enjoy. In fact, one can predict that with the current evolution of the EC, the time will come when the European Parliament will resemble a normal national Parliament. As this process unfolds, it become increasingly important to strengthen Canada's "parliamentary diplomacy" with Europe.

In the Canadian system of government, and indeed pretty much throughout the world, responsibility for international relations rests with the executive or administration. Thus the Canadian Government, acting principally through External Affairs and International Trade Canada, is responsible for the development and execution of foreign policy and the management of relations with other countries and international organizations.

The limited role of Parliament in international relations is threefold: to pass such laws as may be required; to review and advise on the conduct of policy; and, increasingly, to carry on what may be called "parliamentary diplomacy", principally through the Speaker's offices and the various international associations to which Canadian parliamentarians belong. While Parliament is considerably more active than it was twenty years ago with respect to both the oversight and diplomatic functions, the results still leave a lot to be desired.

Since 1975, a bilateral arrangement between the Canadian Parliament and the European Parliament has provided for an annual parliamentary meeting between the two parliaments to take place alternatively in Canada and in Europe. We recognize the importance of these annual meetings, but at a time when the European Parliament is gaining more power and the EC is becoming a major player on the international scene, the Sub-Committee is convinced that the Canadian Parliament should devote more resources to its relations with its European counterpart.

At the present time, the Canada-Europe Parliamentary Association deals not only with the European Parliament, but also with the Council of Europe, some bilateral relations, and more recently with Parliaments of Eastern Europe, the former Soviet Union and Turkey. Although all these international linkages are important, there is a risk that by trying to do too much with limited resources, the Canadian Parliament will neglect its relations with the European Parliament.

8. The Sub-Committee recommends that the Canadian Parliament devote more resources to its relations with the European Parliament, either through the establishment of a new association or through the reorganization of the existing association.

There is also a need to better coordinate the various Canada-Europe activities in the Canadian Parliament. The review of policy by the House of Commons is most likely to be carried out by the Standing Committee on External Affairs and International Trade and by the Standing Committee on

Defence. Both have been studying aspects of the new Europe but little effort has been made to coordinate their activities or to share their findings. Meanwhile three parliamentary associations — Canada-Europe, Canada-NATO and Canada-France — and two friendship groups — Canada-Germany and Canada-Italy carry on their activities largely unaware of what the other associations are doing and with no reference whatsoever to the work of the parliamentary committees. The results of all this unshared and uncoordinated activity adds up to much less than it should.

It is time for Parliament to get its act together and to encourage coordination of activities and sharing of results.

9. The Sub-Committee recommends that the Chairpersons of the House External Affairs Committee and the House Defence Committee meet at least once annually with the Chairpersons of the relevant Canada-European parliamentary associations and friendship groups. When travel to Europe is planned by any of these groups, the others should be notified in advance and asked if their work can also be advanced by the delegation. The findings and recommendations of such delegations should be communicated to all of the parliamentary committees and associations and groups concerned with Europe.

IV. STRENGTHENING RELATIONS WITH MEMBER STATES – THE SPECIAL CASE OF GERMANY

While establishing closer political relations with the EC, Canada should at the same time develop its relation with Member States, particularly with Germany. For obvious historical reasons, Canada has always had close relations with the United Kingdom and France, but Germany is today at the heart of a dynamic new European reality.

Notwithstanding the move toward further integration, Member States are still the central players in the European policy-making process. For matters within the Community's competence, directives are proposed by the Commission, considered by the Parliament and then adopted by the Council. Although, as we have seen, the role of Parliament is growing steadily, the power to initiate legislation still rests exclusively with the Commission and the adoption of legislation generally requires Council agreement.

The Council of Ministers consists of politicians who have national portfolios in their own countries. It is here that national interests collide and where compromise is found. By selectively expanding its relations with Member States, Canada could indirectly see its own interests taken into account at the EC level. In addition, there are important aspects of European policy which remain outside the scope of the EC. For example, intergovernmental cooperation still plays the key role in defense and foreign policy. Tactical alliances with Member States on some issues where Canada and these States share mutual interests should not be neglected. In addition, cooperation between Canada and the new democracies of Central and Eastern Europe, some of whom are clamouring to become full Member States of the EC, could also be used to enhance Canadian influence.

While Canada should attend to good relations with all Member States of the EC, we think special attention should be paid to Canada-German relations. Since the end of the second world war, Germany has had one of the most successful economies in the world. This performance is generally attributed to a good framework of economic policy, successful technical training, an excellent approach to stimulating technology development and well-trained and aggressive sales people.

For the first time in many years, Germany is experiencing some economic problems. The cost of reunification has proven to be a heavy burden on the German economy, with net public transfers of more than 140 billion deutchmarks annually, increased inflation and public disenchantment expressed in recent strikes. It is now generally recognized that the costs of reunification were under estimated and that it will be a long and very costly undertaking.

Despite these problems, the Germans we met in Europe expressed confidence in the future, and a strong commitment to the building of Europe. Since the Community's inception, Germany and France have been the driving forces behind the EC. Following German reunification, a number of observers questioned whether the country's commitment to the European Community would remain strong. There were suggestions that Germany might withdraw in order to concentrate on domestic problems. Others expressed the fear that the country would adopt a policy of eastern expansionism, at the expense of its traditional policy focused on the Community.

Today, these fears have largely been dispelled. Although financial constraints make Germany more reluctant to contribute to the EC budget, the Maastricht Summit demonstrated Germany's desire to achieve economic and monetary union. It also confirmed Germany's desire to move as quickly as possible towards political union. Our meetings in Bonn merely confirmed the fact that Germany remains strongly committed to European integration.

Far from detracting from its role in the EC, German unification has caused the country to become more self-assertive. For example, the country's diplomats were recently successful in convincing the Community to recognize Slovenia and Croatia, a significant accomplishment. Monetary integration also gives Germany an opportunity to gain more influence over the conduct of Community policy.

For all these reasons, Canada must attend closely to its relations with Germany. Germany is Canada's fourth largest trading partner, after the United States, Japan and Great Britain. It accounts for approximately 2 per cent of our trade. Natural resources and semi-finished products account for our main exports to Germany. Pulpwood is far and away our leading export, making up 25 per cent of our total volume. However, finished products (airplanes, electrical and electronic products) account for a growing share of our exports (27 per cent of the total volume in 1991).

Germany is also the third largest foreign investor in Canada, after the United States and Great Britain. In 1989, German investments totalled $3.8 billion. Canada, for its part, ranks eighth among countries that invest in Germany. In 1989, Canadian investments in Germany totalled $792 million.

As a result of reunification (which will result in a strong increase in import requirements) and the implementation of a single market in the European Community, Germany will be one of the most promising markets for Canada. According to Ambassador Halstead, Germany should be our prime target for entry into the European market.

> Germany does half the community's business with eastern Europe, and the integration of East Germany has produced an increased domestic demand in Germany for consumer and investment goods, resulting in a dramatic increase in German imports. (8:6)

Germany and Canada have good political relations. In order to forge even stronger ties, the two countries have increased the number of visits at the federal and provincial level, as well as the number of trade missions and parliamentary exchanges. In addition, Germany has always been one of the strongest supporter of Canadian interests in the EC.

10. The Sub-Committee sees Germany as the key player in the European Community and in the relations between Western and Eastern Europe. Canadian policy has to take this fact into account.

SUMMARY OF OBSERVATIONS AND RECOMMENDATIONS

1. The Sub-Committee is now convinced that Europe will be a dynamic outward-looking group of countries and that the European market will offer significant and numerous opportunities for Canadian business. The Sub-Committee recommends that Canada pursue closer economic relations with the EC, including Canada-EC free trade. (p. 9)

2. The Sub-Committee recommends that the Department of External Affairs and International Trade complete and make public as soon as possible the three year review of the Going Global initiative which was originally scheduled to be released on December 1991. The Sub-Committee also requests that the Department release all studies of the cost-effectiveness of its trade promotion programs. (p. 10)

3. The Sub-Committee recommends that cost-sharing and cost recovery be expanded for PEMD and other trade promotion programs. We further recommend that the recovered costs be put in a revolving fund to improve the quality of export promotion programs. (p. 11)

4. Federal and provincial governments, business and labour have a collective interest in trade promotion. The Sub-Committee believes that this common interest should bring them together more often to improve Canada's trade promotion. (p. 11)

5. The Sub-Committee notes that information on linkages with European firms is very useful to Canadian business and should be further developed and disseminated. (p. 12)

6. The Sub-Committee recommends that Canada seek more opportunities to exchange information, both at the Executive and the Parliamentary levels to correct false impressions concerning the management of Canadian forests. (p. 14)

7. The Sub-Committee urges the Canadian government to make effective use of the Transatlantic Declaration to develop Canada-EC relations. (p. 15)

8. The Sub-Committee recommends that the Canadian Parliament devote more resources to its relations with the European Parliament, either through the establishment of a new association or through the reorganization of the existing association. (p. 16)

9. The Sub-Committee recommends that the Chairpersons of the House External Affairs Committee and the House Defence Committee meet at least once annually with the Chairpersons of the relevant Canada-European parliamentary associations and friendship groups. When travel to Europe is planned by any of these groups, the others should be notified in advance and asked if their work can also be advanced by the delegation. The findings and recommendations of such delegations should be communicated to all of the parliamentary committees and associations and groups concerned with Europe. (p. 17)

10. The Sub-Committee sees Germany as the key player in the European Community and in the relations between Western and Eastern Europe. Canadian policy has to take this fact into account. (p. 18)

APPENDIX A

List of witnesses

Organizations and/or Individuals	Issue	Date
Canadian–German Chamber of Industry and Commerce Uwe Harnack Executive Director	8	April 7, 1992
Canadian Pulp and Paper Association Brian McClay Vice–President Trade Affairs and Markets	5	March 17, 1992
Department of External Affairs and International Trade David Wright Assistant Deputy Minister Randolph Gherson Ambassador for Fisheries Conservation Mike Gifford Senior Coordinator and Negotiator Agriculture	6	March 19, 1992
Embassy of the Federal Republic of Germany Dr. Juergen Hellner Minister–Counsellor	7	April 2, 1992
Financial Post Gordon Pitts Senior Editor	5	March 17, 1992
Halstead, John Former Canadian Ambassador to the Federal Republic of Germany	8	March 7, 1992
Royal Bank of Canada Ed Neufeld Vice–President Economic and Corporate Affairs	5	March 17, 1992
BONN, GERMANY		
Canadian Embassy, Bonn Thomas Delworth Ambassador		

Economics Ministry of the Federal Republic of Germany
Dr. Rambow
Director-General
Common Market
Dr. Veltrup
Director
Economic Cooperation
New Laender (East Germany)
Task Force
Frau Burre
Director
Division of USA, Canada,
Australia and New Zealand
Herr Peh
Canada Desk

BRUSSELS, BELGIUM

Canadian Embassy, Belgium
Raymond Chretien
Ambassador

Canadian Embassy, European Community
Gordon Smith
Ambassador
Peter Eggleton
Science and Technology Counsellor
Fred Veenema
Industrial Affairs Counsellor
John Mundy, Counsellor
(Environment, Energy)
Keith Aird
First Secretary (Forest Products)

Organizations and/or Individuals

Commission of the European Community
Maeve Doran Schiratti
Head of Canada,
Australia and New Zealand Unit
Directorate General for External Relations and
Commercial Policy
Mervyn Jones, Adviser
National Economics Directorate
Directorate General for Economic
and Financial Affairs
Hervé Jouanjean
Head of Internal Market Unit
External Relations and Commercial Policy
R. Verrue, Director
General Matters
Directorate General for the Internal
Market and Industrial Affairs

European Round Table of Industrialists
Keith Richardson
Secretary General

PARIS, FRANCE

Canadian Embassy
Claude T. Charland
Ambassador
Réjean Frenette
Counsellor–Minister of Economic and Commercial
Affairs

Comité Image de la France
Jacques Maisonrouge, President and
former Senior Vice-President
of IBM Corporation

Conseil du Patronat Français
Denis Zervudacki
General-Secretary

French Institute of International Relations
Philippe Moreau-Desforges

A copy of the relevant Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on International Trade (*Issues No. 5, 6, 7 and 8*) is tabled.

Respectfully submitted,

JOHN BOSLEY, P.C., M.P.
Chairman

Minutes of Proceedings

THURSDAY, JUNE 4, 1992
(12)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met *in camera* at 11:17 o'clock a.m. this day, in Room 705, La Promenade, the Chairman, John W. Bosley, presiding.

Members of the Sub-Committee present: Gabrielle Bertrand, John Bosley, Roy MacLaren, Walter Van De Walle.

Acting Member present: Steve Butland for Dave Barrett.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Jean-François Bence and Bob Miller, Research Advisors.

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of a draft report on Canada Trade Relations with the EC.

The Sub-Committee resumed consideration of its draft report.

At 11:55 o'clock a.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Luc Fortin
Committee Clerk

TUESDAY, JUNE 9, 1992
(13)

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met *in camera* at 3:42 o'clock p.m. this day, in room 701, La Promenade, the Chairman, John W. Bosley, presiding.

Members of the Sub-Committee present: David Barrett, Gabrielle Bertrand, John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, John Reimer, Walter Van De Walle.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Susan Olsen, Research Officer.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Sub-Committee resumed consideration of a draft report on Canada Trade Relations with the EC.

By unanimous consent, it was agreed,—That the Sub-Committee adopt the draft report, as amended, as its first report, to be presented to the Standing Committee for adoption and presentation to the House.

By unanimous consent, it was agreed,—That the Chairman be authorized to review the draft report.

At 3:58 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Ellen Savage
Clerk of the Sub-Committee

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 11

Le jeudi 4 juin 1992
Le mardi 9 juin 1992

Président: John W. Bosley

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 11

Thursday, June 4, 1992
Tuesday, June 9, 1992

Chairperson: John W. Bosley

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

---

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de l'ébauche de rapport concernant les relations commerciales canadiennes avec la CEE

Y COMPRIS:

Le Premier Rapport du Sous-comité au Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of a draft report on Canada Trade Relations with the EC

INCLUDING:

The First Report of the Sub-Committee to the Standing Committee on External Affairs and International Trade

---

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

25084—1

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: John W. Bosley

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: John W. Bosley

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Ellen Savage

Clerk of the Sub-Committee

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur a l'honneur de présenter son

QUATRIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, le *Sous-Comité du commerce extérieur* du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur a étudié le sujet des relations du Canada avec la nouvelle Europe. Le Sous-comité du commerce extérieur a présenté son premier rapport au Comité permanent. Celui-ci l'a adopté à l'unanimité et sans amendements. Il se lit comme suit :

Table des matières

INTRODUCTION 1

I. L'ÉVOLUTION RÉCENTE DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE ET SES INCIDENCES SUR LE CANADA 1
Le marché unique 1
L'Espace économique européen (EEE) 4
Le Sommet de Maastricht 5
L'union économique et monétaire (UEM) 5
L'union politique 6
La CEE et l'Europe de l'Est 8

II. AMÉLIORER LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LE CANADA ET L'EUROPE 9
Vers une nouvelle entente 9
Améliorer la promotion commerciale canadienne en Europe 10
Éliminer les pommes de discorde bilatérales 14

III. DÉVELOPPER LES RELATIONS POLITIQUES AVEC LA CEE 15
La Déclaration transatlantique 16
Les relations et l'activité parlementaires 17

IV. RENFORCER LES RELATIONS AVEC LES ÉTATS MEMBRES — LE CAS PARTICULIER DE L'ALLEMAGNE 18

SOMMAIRE DES OBSERVATIONS ET DES RECOMMANDATIONS 21

ANNEXE A — LISTE DES TÉMOINS 23

Table des matières

LES RELATIONS DU CANADA AVEC LA NOUVELLE EUROPE

INTRODUCTION

L'Europe subit actuellement des transformations majeures. La Communauté économique européenne (CEE) instaure son marché unique et se dirige vers une intégration accrue par l'entremise de l'union économique et monétaire et de l'union politique. Par ailleurs, les pays membres de la CEE et de l'Association européenne de libre-échange (AELE) ont signé récemment un traité visant à créer un Espace économique européen (EEE).

Bien qu'importants pour l'avenir du Canada, ces événements n'attirent pas beaucoup l'attention chez nous, sauf lorsqu'ils sont spectaculaires. De nombreux experts estiment toutefois que, si le Canada veut tirer profit des changements qui bouleversent l'Europe, il doit agir maintenant. Le Sous-comité veut profiter du présent rapport pour contribuer utilement à redéfinir et à élaborer la politique européenne du Canada.

Dans son examen des relations économiques entre le Canada et les pays de la Communauté européenne, le Sous-comité a pris conscience de la nécessité, pour notre pays, de mieux s'armer pour rivaliser efficacement dans une économie mondiale de plus en plus concurrentielle. À cet égard, les programmes canadiens de promotion des échanges commerciaux ont été taxés récemment de programmes trop coûteux et pas toujours efficaces. Par conséquent, le Sous-comité profite de cette étude des relations entre le Canada et la CEE pour formuler quelques observations et recommandations en vue d'accroître la présence économique du Canada dans le monde.

Dans le cadre de cette étude, le Sous-comité a organisé à Ottawa une série de rencontres publiques au cours desquelles il a discuté avec des fonctionnaires, des experts et des entrepreneurs qui jouent un rôle actif dans les relations entre le Canada et l'Europe ou dans la promotion commerciale. De plus, nous avons rencontré des représentants des gouvernements français et allemand. Du 18 au 24 mai, les membres et le personnel du Sous-comité se sont rendus à Bonn, Bruxelles et Paris.

I. L'ÉVOLUTION RÉCENTE DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE ET SES INCIDENCES SUR LE CANADA

Afin de situer les lecteurs, le Sous-comité souhaite débuter son rapport par une description de quatre aspects de l'évolution actuelle de l'Europe qui auront des incidences immédiates sur le Canada : le marché unique, l'Espace économique européen, le Sommet de Maastricht et les relations entre la CEE et l'Europe de l'Est.

Le marché unique

Le nouvel élan du processus de construction de la CEE au milieu des années 80 résulte, premièrement, du désir d'achever le travail en cours depuis les années 50 et, deuxièmement, du désir de réagir à la concurrence de plus en plus forte des États-Unis, du Japon et des pays nouvellement industrialisés comme la Corée du Sud, Hong Kong et Taïwan. L'*Acte unique*, ratifié en 1986, en a été le

moteur. Il améliore le processus de prise des décisions en élargissant la pratique du scrutin majoritaire qualifié au Conseil des ministres [1] et il élargit les champs de compétences de la CEE. Cet acte fait également participer le Parlement européen plus directement à l'élaboration du droit de la Communauté et, fait plus important encore, il exprime l'engagement des États membres de concrétiser le marché européen interne d'ici le 1er janvier 1993.

L'objectif du marché unique — appelé communément «l'Europe de 1992» — consiste à achever les travaux entrepris sous l'égide du *Traité de Rome* et à supprimer les dernières entraves à la libre circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux au sein de la CEE. À cette fin, la CEE a défini un programme comportant environ 300 mesures en vue de supprimer les barrières physiques, techniques et fiscales entre les États membres.

Supprimer les barrières physiques signifie éliminer les postes douaniers et les postes de contrôle pour les biens qui circulent au sein de la Communauté.

Supprimer les barrières fiscales — le domaine où il reste le plus grand chemin à parcourir — consiste à harmoniser le plus possible les taux et les assiettes fiscales de la taxe sur la valeur ajoutée, de l'impôt sur le revenu des sociétés et de l'impôt sur l'épargne.

Les barrières techniques, quant à elles, sont les barrières créées par les normes et règlements gouvernementaux touchant les biens, les services et les personnes. En ce qui concerne les biens, la libre circulation est assurée par l'harmonisation ou la reconnaissance mutuelle. La reconnaissance mutuelle signifie que, pour tout produit qui entre sur le territoire de la CEE et qui respecte les lois du pays d'entrée, on applique le principe de la libre circulation dans l'ensemble de la CEE. La CEE favorise également l'ouverture des marchés d'État à la concurrence étrangère et l'abolition des pratiques discriminatoires dans ce domaine. Quant aux services, la CEE a également l'intention de créer un marché interne et de faire disparaître la fragmentation actuelle. À cette fin, la CEE cherche à harmoniser certains aspects fondamentaux du commerce des services et la règle de la reconnaissance mutuelle s'applique aussi largement que possible, comme dans le cas des biens. En ce qui a trait enfin aux travailleurs, le marché unique suppose le renforcement de la libre circulation des salariés et la garantie du droit d'établissement pour les membres des professions libérales.

La CEE a estimé les avantages économiques éventuels du marché unique à 200 milliards d'écus (unité monétaire européenne)[2], soit près de 300 milliards de dollars canadiens. À ce rythme, le produit intérieur brut (PIB) de la CEE augmenterait de 5 p. 100. Ces chiffres témoignent des économies possibles grâce à l'abolition des barrières physiques au commerce à l'intérieur de la Communauté, mais également des avantages qui résulteraient de la disparition des barrières techniques entre les divers marchés nationaux, ce qui permettrait la libre concurrence dans l'ensemble de la CEE.

À quelques mois de l'échéance du 1er janvier 1993, on peut affirmer que, dans l'ensemble, la création d'un marché unique se poursuit conformément à l'échéancier. Il reste cependant quelques difficultés à surmonter. Les douze États membres de la CEE ont beaucoup de mal à s'entendre sur un certain nombre de questions, notamment l'harmonisation de la fiscalité indirecte, la libre circulation des personnes et l'ouverture des marchés nationaux du transport aérien, maritime et terrestre. De plus, les directives de la CEE ne sont pas intégrées aux lois nationales aussi rapidement que le souhaiterait la Communauté.

---

[1] Quand des décisions du Conseil nécessitent un scrutin majoritaire qualifié, les voix des membres sont pondérées comme suit : Belgique 5, Danemark 3, Allemagne 10, Grèce 5, Espagne 8, France 10, Irlande 3, Italie 10, Luxembourg 2, Pays-Bas 5, Portugal 5, Royaume-Uni 10. Les décisions sont approuvées lorsqu'elles obtiennent au moins 54 voix sur ce total de 76.

[2] Le 28 février 1991, un écu valait 1,4761 $ CA.

Dans l'ensemble, les témoignages recueillis par le Sous-comité démontrent que le marché communautaire sera beaucoup plus ouvert que par le passé et que les craintes d'une forteresse européenne étaient exagérées. De fait, notre principale inquiétude est le manque d'enthousiasme des entreprises canadiennes. Les enjeux élevés pour le Canada ont été décrits éloquemment par M. Ed Neufeld (vice-président directeur, Affaires économiques et institutionnelles, Banque Royale du Canada):

> La CE constitue un bassin démographique de 340 millions de personnes, dont le PIB excède 6 billions de dollars US. En soi, cela représente un marché énorme que le Canada et les entreprises canadiennes ne peuvent se permettre de négliger. (*Procès-verbaux*, fasc. 5:4.)

Quelques motifs des plus convaincants devraient inciter les entreprises canadiennes à porter une plus grande attention à l'Europe. Le marché unique, la déréglementation ainsi que la concentration et la rationalisation spectaculaires de l'industrie européenne rendront les entreprises européennes beaucoup plus concurrentielles sur leur propre terrain et à l'étranger. En créant une présence en Europe, les entreprises canadiennes pourront mieux être à la hauteur du nouveau niveau de concurrence auquel on peut s'attendre de la part des entreprises européennes.

Le marché unique rendra également le marché européen plus attrayant pour les entreprises canadiennes. Les fournisseurs canadiens profiteront de la disparition des barrières techniques au sein de la Communauté et trouveront de nouveaux débouchés. Contrairement à la situation actuelle, où les exportateurs doivent satisfaire des normes diverses selon les pays où ils veulent percer, l'harmonisation ou la reconnaissance mutuelle leur permettra de ne plus satisfaire qu'une norme européenne unique — ou presque unique.

Quelques incertitudes et inquiétudes n'ont pas encore été apaisées au sujet du processus d'élaboration des normes européennes et de l'application de cette nouvelle politique. Les Canadiens craignent que des normes puissent être élaborées afin de limiter temporairement la concurrence extérieure. Le secteur forestier canadien, par exemple, dont les ventes annuelles dans la CEE dépassent 3 milliards de dollars, surveille de près les activités du Comité européen de normalisation au sein duquel sont représentés les principaux producteurs scandinaves. Le Canada doit être très attentif à ce processus, même s'il ne faut pas exagérer les dangers. La plupart des normes de la CEE se fondent sur les normes internationales. De plus, sous la pression des États-Unis, la CEE a convenu récemment de rendre son processus d'élaboration des normes plus transparent.

Le plus inquiétant est le manque de clarté de l'ensemble du processus pendant la période de transition. Par exemple, dans le cas des biens nécessitant une directive qui établit les exigences essentielles en matière de santé, de sécurité et de protection de l'environnement, il existe une zone mal définie lorsque pareilles directives n'ont pas encore été adoptées. De plus, à la suite des séances du Sous-comité en Europe, nous craignons que le principe de reconnaissance mutuelle ne soit pas toujours accepté. Des représentants allemands ont d'ailleurs dit douter que les normes grecques soient facilement acceptées en Allemagne.

La politique de la CEE au sujet des essais et de la certification est une autre source de préoccupation pour les producteurs canadiens. Ces derniers craignent de devoir se plier à des formalités d'approbation beaucoup plus coûteuses et beaucoup plus longues que celles auxquelles sont assujettis leurs concurrents de la Communauté européenne. Afin de régler cette question, le gouvernement canadien a déjà engagé des pourparlers préliminaires avec la CEE au sujet d'une entente de reconnaissance mutuelle d'essai et de certification des normes.

Les lois anti-dumping et anti-subventions comptent parmi les armes les plus efficaces de la politique commerciale et industrielle de la CEE. Au cours des dernières années, le renforcement des règles anti-dumping et leur emploi beaucoup plus fréquent par la CEE ont fait naître des inquiétudes

de plus en plus grandes à l'extérieur de la Communauté. Jusqu'ici, les économies non marchandes ainsi que le Japon et d'autres pays asiatiques ont été les principales cibles de la politique anti-dumping de la CEE, mais les entreprises canadiennes pourraient être frappées par une application plus rigoureuse de la politique. Cela risque tout particulièrement de se produire si les négociations du GATT échouaient et qu'il s'ensuivait une période de «guerres commerciales».

Les exigences relatives au contenu local sont une autre source de préoccupation. Ainsi, dans la directive proposée par la CEE au sujet des procédures d'attribution de marchés concurrentiels dans quatre secteurs importants — l'eau, l'énergie, les transports et les communications — les soumissionnaires ayant un «contenu» européen de plus de 50 p. 100 auraient droit à une préférence de prix de 3 p. 100 par rapport aux autres soumissionnaires. Cette mesure représenterait une barrière commerciale importante pour les entreprises canadiennes sans usines de fabrication dans la CEE.

D'après une étude réalisée par la Banque Royale (Europe 1992 : Le Canada est-il prêt?) et présentée au Sous-comité par Ed Neufeld, l'Europe de 1992 aura également des répercussions sectorielles sur l'industrie canadienne. Certains secteurs, comme la transformation des aliments, les métaux et les minéraux ainsi que le matériel de télécommunications, risquent d'en profiter légèrement. Par contre, les biens d'équipement risquent de perdre au change, puisque les entreprises canadiennes devront probablement faire face à une concurrence accrue de la part de producteurs européens efficaces.

L'Espace économique européen (EEE)

En janvier 1989, Jacques Delors lançait l'idée d'une association plus étroite entre les pays de l'AELE[3] et la CEE qui irait au-delà des accords de libre-échange bilatéraux conclus entre chacun de ces pays et la CEE. Au cours des deux années de négociations qui ont suivi, les principaux sujets de litige ont été la pêche et le commerce du poisson; les droits au transit routier pour les camions de la CEE franchissant les cols alpins suisses et autrichiens; et les prêts et les subventions accordés par les pays de l'AELE aux pays les plus pauvres de la CEE. Le 22 octobre 1991, ces différends ont été réglés et l'accord de création de l'EEE a été signé. Après une opinion négative de la Cour de justice des Communautés européennes, il a toutefois fallu modifier le texte de l'accord, dont la nouvelle version a été adoptée le 14 février 1992.

Les modalités de cet accord prévoient la libre circulation des biens dans l'EEE à partir de 1993. À cette fin, la CEE et l'AELE doivent s'entendre sur un système de règles d'origine. De plus l'AELE intégrera les «acquis communautaires», c'est-à-dire les quelque 1 400 règlements concernant le droit des sociétés, la protection des consommateurs, l'environnement, la recherche et le développement ainsi que la politique sociale. L'AELE adoptera également les règlements de la CEE concernant l'abolition des cartels, l'abus de position dominante, les marchés publics, les fusions et l'aide gouvernementale. Seule la Cour de justice des Communautés européennes sera habilitée à statuer sur les questions relatives à la concurrence; un mécanisme d'arbitrage sera mis sur pied pour régler les différends dans les autres domaines.

À compter de 1993, les citoyens de la CEE pourront vivre, travailler et offrir leurs services n'importe où dans la Communauté. Les diplômes et certificats professionnels obtenus dans un pays seront reconnus à travers l'EEE. De plus, sous réserve de certaines restrictions, les secteurs des banques, des assurances et des valeurs mobilières seront libéralisés, tout comme les services de télécommunications, d'information et de transport.

---

[3] L'AELE compte sept pays : l'Autriche, la Suisse, la Suède, le Liechtenstein, la Norvège, la Finlande et l'Islande.

Avant d'entrer en vigueur, l'accord créant l'EEE doit être approuvé par le Parlement européen et ratifié par le parlement de chaque État membre de la CEE et de l'AELE.

Même si l'accord créant l'EEE est important, de nombreux observateurs considèrent qu'il est déjà désuet. Conçu au départ comme une solution de rechange à l'adhésion à la CEE, la plupart des États membres de l'AELE jugent désormais qu'il n'est rien de plus qu'une étape vers l'adhésion à la CEE. Cette conclusion est confirmée par le fait que trois États membres de l'AELE, la Suède, l'Autriche et la Finlande, ont déjà demandé officiellement à adhérer à la CEE.

La création d'un EEE intéresse beaucoup le Canada, dans la mesure où les pays nordiques membres de l'AELE — la Suède, la Norvège et la Finlande — sont les principaux concurrents du Canada sur les marchés du bois et des produits du bois. De fait, le Canada est le seul pays industrialisé exportateur de bois dans la CEE qui ne jouit pas d'un accès préférentiel à la Communauté. La pâte à papier canadienne entre dans la CEE en franchise parce que la Communauté est une région pauvre en pâte de bois, mais le papier journal canadien, qui constitue le produit d'exportation le plus important de l'industrie, est assujetti à des contingents. En effet, 600 000 tonnes entrent en franchise tous les ans dans la CEE et toute quantité supplémentaire est assujettie à des droits de 9 p. 100.

Même si l'EEE ne donnera pas aux pays de l'AELE un accès préférentiel nettement supérieur à celui dont ils jouissent déjà, il pourrait leur permettre de promouvoir l'adoption de règlements techniques qui nuiraient aux intérêts canadiens. On craint également que la création de l'EEE ne pose des difficultés au secteur de la pêche.

Le Sommet de Maastricht

Le Sommet de Maastricht, qui s'est déroulé les 9 et 10 décembre 1991, a mis fin à plus d'une année de négociations laborieuses entre les douze États membres de la CEE au sujet des plans en vue d'une union économique et monétaire et d'une union politique. Malgré la déception de la plupart des Européens de tendance fédéraliste face aux compromis de Maastricht, il ne fait aucun doute que le Sommet a constitué une étape importante dans l'évolution de la CEE.

L'union économique et monétaire (UEM)

En dépit de toutes les réserves dont il est assorti, le Traité d'union économique et monétaire représente un immense pas en avant pour l'Europe. Il prévoit l'adoption d'une unité monétaire unique d'ici la fin du siècle et la création d'une banque centrale commune.

Il convient cependant de noter que le Traité doit être ratifié par le Parlement européen et par les États membres, soit par leurs parlements nationaux respectifs, soit au moyen d'un référendum populaire. Les risques et les incertitudes que présente ce processus viennent tout juste d'être illustrés par le référendum danois qui s'est soldé par un rejet du Traité, par une faible majorité, et qui a soulevé de nombreuses questions, dont des questions d'ordre juridique, quant à son avenir. Outre les dangers du processus de ratification, le Traité prévoyait une exception pour le Royaume-Uni en raison de son refus d'adhérer à l'union monétaire. Après avoir ratifié le Traité, le Royaume-Uni sera autorisé à faire confirmer par son Parlement la transition vers une monnaie unique s'il le juge à propos, et au moment opportun.

Les cas du Royaume-Uni et du Danemark montrent que le processus d'intégration européen comporte plein de risques au plan politique. À travers l'histoire de la Communauté, les chefs politiques et les spécialistes de l'économie ont toujours semblé plus enthousiastes que la population, et

certains pays, en particulier les plus riches et les plus petits, ont exprimé de sérieuses réserves. On craint la perte de son identité nationale, l'érosion de ses avantages économiques et sociaux, ainsi que d'avoir à appuyer des politiques contraires aux traditions nationales, notamment en matière de défense.

Ces incertitudes ont été exprimées dans les témoignages entendus par le Sous-comité.

Malgré les progrès accomplis à Maastricht, quelques témoins ont exprimé des doutes quant à la réalisation de l'échéancier prévu pour l'UEM. M. Jürgen Hellner, de l'ambassade d'Allemagne, et M. John Halstead, ancien ambassadeur du Canada en République fédérale d'Allemagne, ont déclaré avoir confiance en la création ultime de cette union, mais doutent de la possibilité d'y parvenir avant l'an 2000. Ils ont fait remarquer que l'union imposerait des conditions économiques très rigoureuses et qu'un accord n'a pas encore été conclu au sujet des modalités de la future banque centrale européenne. Pendant son voyage, le Sous-comité a pris connaissance d'autres problèmes concernant la réalisation de l'UEM. Le fait que la Grèce, le Portugal et surtout l'Italie ne satisfont jusqu'à maintenant à aucun des cinq critères établis pour réaliser l'UEM inquiète certains représentants de la Commission et de l'Allemagne. Il semble également que les Allemands ne sont pas prêts à accepter un compromis en matière de politique monétaire, ni à abandonner leur contrôle sur la monnaie. Certains témoins ont également dit au Sous-comité que le nom Écu pourrait bien être remplacé par celui d'Euro-mark. On peut se demander dans quelle mesure les autres États seront prêts à appliquer une politique monétaire rigoureuse. Il est fort probable que certains des pays les plus faibles ne feront pas les dernières étapes de l'union économique et monétaire avant que leur économie n'ait rejoint celle du reste de la CEE.

Quant aux implications de l'UEM pour le Canada, une monnaie unique éliminera les coûts de conversion d'une monnaie de la CEE en une autre. Les économies qui en résulteront sont estimées à plus de 15 milliards d'écus par année, soit environ 0,4 p. 100 du PIB de la Communauté. Les principaux bénéficiaires canadiens seront les entreprises canadiennes qui font affaire à l'échelle européenne, telles que Bombardier et McCain.

Des avantages très importants pourraient se concrétiser si l'UEM réduit l'incertitude globale des investisseurs liée à l'existence de monnaies nationales et de politiques monétaires indépendantes. Réduire cette incertitude pourrait abaisser la prime de risque que les entreprises doivent verser sur les emprunts et stimulerait grandement les investissements. Les estimations provisoires démontrent qu'abaisser la prime de risque ne serait-ce que de 0,5 p. 100 pourrait faire grimper les revenus dans la CEE de 5 à 10 p. 100 à long terme. La CEE deviendrait alors un partenaire commercial encore plus intéressant, mais également un concurrent plus efficace.

L'union politique

Les résultats de Maastricht au sujet de l'union politique ont été moins spectaculaires que les progrès accomplis sur la voie de l'union économique et monétaire et certains observateurs n'ont pas hésité à exprimer leur déception. Quand on y regarde de près cependant, il semble que la CEE a progressé, encore que manifestement à petits pas, vers une intégration politique accrue.

En ce qui concerne la politique étrangère, on vise à pouvoir réagir plus rapidement et plus efficacement que dans le cadre de la coopération intergouvernementale actuelle. Le traité précise que les douze États membres de la CEE peuvent prendre des mesures communes et accélérer la mise en oeuvre du traité par le moyen de décisions prises à la majorité qualifiée. Toutefois, les chefs d'État et de gouvernement doivent s'entendre à l'unanimité sur des questions précises auxquelles s'appliquera la procédure de la majorité qualifiée.

Dans le secteur de la défense, les progrès sont encore arrêtés momentanément, encore que l'objectif d'une défense commune soit stipulé dans le traité. L'Union de l'Europe occidentale (UEO) sera chargée d'élaborer une politique de défense commune et mettra en oeuvre ses décisions de

concert avec l'OTAN. Même si les relations de l'UEO avec l'OTAN et les liens avec l'Union européenne (UE) font l'objet d'une déclaration annexée au traité, des interprétations divergentes chez les États membres susciteront sans aucun doute des tensions à l'avenir.

Un autre aspect important du traité est l'élargissement des compétences de la CEE dans certains domaines assujettis à des décisions à la majorité qualifiée : recherche et développement technologique, environnement et politique sociale.

L'élargissement des compétences de la CEE dans le domaine de la politique sociale a provoqué une autre confrontation entre le Royaume-Uni et les onze autres États membres de la CEE. Tout comme il avait refusé de signer la charte sociale en décembre 1989, le Royaume-Uni a rejeté toute espèce de chapitre sur la politique sociale dans le nouveau traité. Afin de se sortir de cette impasse, les onze autres États membres ont signé un protocole d'entente les autorisant à appliquer chez eux les décisions à la majorité qualifiée qu'ils auront prises dans les domaines de la santé et de la sécurité au travail, de l'information et de la participation des travailleurs ainsi que de l'égalité des sexes au travail. Dans les autres domaines de la politique sociale, il faut encore l'unanimité. Dans tous les cas cependant, si le Royaume-Uni ne participe pas à l'adoption d'une décision de politique sociale, cette décision ne s'appliquera pas chez lui. De cette façon, les onze autres États membres élaboreront une politique sociale, parfois à la majorité, comme si le Royaume-Uni n'existait pas. De toute évidence, mettre en oeuvre ce compromis sera une opération particulièrement délicate, bien que l'expérience ait démontré que tous les pays ayant joui d'un statut spécial à la CEE finissent par rentrer dans le rang. Il n'est pas illusoire de penser que les dispositions spéciales en matière de politique sociale applicables au Royaume-Uni seront éphémères.

Le traité d'union politique qui a été signé ouvre également de nouveaux champs de compétence à la CEE : élaboration de réseaux européens dans les domaines des transports, des télécommunications, de l'énergie, de la protection des consommateurs, de la politique industrielle, de la santé et de la culture. Dans ces trois derniers domaines, cependant, les décisions devront se prendre à l'unanimité. Le traité prévoit aussi des dispositions visant à renforcer les régions les plus pauvres d'Europe et à élaborer une coopération dans les domaines de la police et de la justice. De plus, il accorde aux citoyens européens le droit de voter aux élections municipales et aux élections européennes ainsi que le droit de se porter candidat à ces élections, peu importe leur lieu de résidence.

L'union politique pourrait avoir un certain nombre de conséquences sur le Canada. L'élargissement des compétences de la CEE dans des domaines comme la politique sur l'environnement et la politique sociale entraînera une modification des règles appliquées par la CEE. Il va de soi que le Canada devrait surveiller ces changements de très près, puisque toute modification des règlements de la CEE pourrait influer directement ou indirectement sur les entreprises canadiennes. Par exemple, les nouveaux règlements communautaires sur les questions sociales, dont le Royaume-Uni sera exclu, pourraient influencer les décisions des entreprises canadiennes au sujet des investissements dans la CEE et pourraient également jouer un rôle dans le choix des endroits où investir. L'élargissement des compétences de la Communauté dans des domaines reliés à la politique internationale et à la politique de défense apporte une nouvelle dimension aux pressions en vue de créer une fédération européenne. Une telle évolution devra être prise en considération dans la perception qu'a le Canada de l'Europe et de l'évolution future de nos relations bilatérales.

La CEE et l'Europe de l'Est

Les bouleversements spectaculaires survenus en Europe de l'Est[4] ont créé un nouveau cadre européen et accentué les pressions en vue de l'élargissement de la CEE. L'ancienne situation, où l'Europe était divisée en trois blocs — la CEE, l'AELE et le COMECON — est désormais de l'histoire ancienne. La CEE est devenue le point d'ancrage d'une nouvelle Europe et son pouvoir d'attraction est plus grand que jamais.

Dans ce contexte, non seulement les pays de l'AELE mais aussi ceux de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est frappent à la porte de la CEE. Cela fait surgir de graves questions au sein de la CEE mais aussi au Canada, puisqu'une transformation si radicale des structures de la CEE pourrait modifier la nature de la Communauté et, peut-être, susciter des pressions protectionnistes accrues.

La première réaction de la CEE face à la transformation des anciens États du COMECON a consisté à appuyer à court terme et à moyen terme le processus de réforme. C'est ainsi que le programme PHARE a été lancé en 1989. La CEE a alors conclu des accords de commerce et de coopération avec la Pologne, la Hongrie, la Tchécoslovaquie, la Bulgarie et la Roumanie, mesures qui n'ont fait qu'aiguiser le désir de ces pays d'entretenir des relations plus étroites avec la CEE. L'étape suivante a consisté à conclure des accords européens avec la Pologne, la Tchécoslovaquie et la Hongrie, accords qui correspondent à des accords de libre-échange. Enfin, la possibilité d'adhérer à la CEE à une date ultérieure est mentionnée dans le préambule de ces accords.

De profondes divergences de vues existent parmi les États membres de la CEE au sujet de l'élargissement et de l'approfondissement de la CEE. Le gouvernement du Royaume-Uni favorise une adhésion rapide des États de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est parce qu'il croit que cela pourrait ralentir le mouvement vers le fédéralisme. L'Allemagne favorise l'adhésion de ces États pour des raisons politiques, mais admet qu'il faut une période de transition pour des raisons économiques. La position de la France est moins claire. Le président Mitterrand a tenté l'an dernier, sans grand succès d'ailleurs, de promouvoir l'idée d'une confédération européenne qui aurait approfondi l'intégration des douze et fait attendre les pays de l'Europe de l'Est.

Une solution consisterait à employer ce que Jacques Delors a appelé l'approche des cercles concentriques, soit un premier cercle intérieur de pays, peut-être moins de douze, qui se caractériserait par la libre circulation des personnes et une monnaie unique; un deuxième cercle de douze pays qui formerait la Communauté; un troisième cercle qui inclurait les pays de l'AELE et correspondrait à l'EEE et enfin le dernier cercle extérieur qui inclurait les pays de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est. Dans ce modèle, le cercle intérieur s'élargirait peu à peu jusqu'à ce que — idéalement — il finisse par englober tous les pays dans des États-Unis d'Europe.

Que l'avenir soit vraiment aussi rose ou non, le Sous-comité revient de son séjour en Europe convaincu que l'adhésion d'autres pays, dont les pays de l'Europe de l'Est, n'est qu'une question de temps. De plus, il est clair qu'une CEE comprenant plus de 25 pays ne fonctionnera pas comme la Communauté actuelle. Bien qu'il incombe à la CEE de régler ses problèmes internes, le Canada devrait suivre de très près la suite des événements et évaluer l'évolution de la politique commerciale et des politiques étrangères de l'Europe. La CEE actuelle a adopté une politique commerciale plutôt ouverte, mais l'adhésion de quelques pays plus faibles avides de protection pourrait modifier le tableau. De plus, le processus de prise des décisions dans une CEE de 25 membres sera lourd à administrer et pourrait constituer la recette idéale de l'immobilisme. Face aux difficultés auxquelles la Communauté est confrontée actuellement pour s'ajuster aux négociations du GATT, l'élargissement de la CEE multipliera sans aucun doute les problèmes que pose l'élaboration des politiques.

---

[4] Dans le présent rapport, on entend par Europe de l'Est, la Pologne, la Hongrie, La Tchécoslovaquie, la Bulgarie et la Roumanie.

II. AMÉLIORER LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LE CANADA ET L'EUROPE

À l'examen de l'évolution récente et des perspectives d'avenir de la CEE, il ressort très clairement que nous assistons actuellement à l'une des grandes transformations économiques et politiques de notre siècle, une transformation moins spectaculaire que les bouleversements survenus en Europe de l'Est mais d'une importance pour l'avenir tout aussi grande — voire même peut-être plus marquée. L'Europe des États nations cède indubitablement la place à une Europe fédérée, peu importe le nom qu'on lui donne. Tôt ou tard, avec plus ou moins de difficulté, l'Europe deviendra une nouvelle formation politique d'envergure.

Comme toujours en pareilles circonstances, les perceptions sont en retard sur la réalité, surtout au Canada, si préoccupé par lui-même ces temps-ci. Pour la vaste majorité des Canadiens, l'Europe demeure donc encore l'Allemagne, la France, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas, etc. Cette Europe traditionnelle d'États nations, dotés de leur parlement national, de leur drapeau et de leur hymne national reste encore la partie la plus visible de l'Europe. Pendant ce temps toutefois, l'Europe qui existe derrière la surface — ses réseaux de communication, ses mécanismes de prise des décisions — se transforme. C'est à cette Europe que le Canada doit maintenant s'adapter.

Vers une nouvelle entente

En 1976, le Canada et la CEE ont signé un accord-cadre afin de concrétiser la politique de la troisième option du gouvernement canadien. Cet accord visait à favoriser la coopération économique dans tous les domaines d'intérêt commun, comme les sciences et la technologie, et à stimuler la création d'entreprises en participation réunissant des sociétés canadiennes et européennes.

Au Canada, le débat quant au succès ou à l'échec de cet accord-cadre se poursuit encore. Les Européens considèrent l'accord comme une ossature permettant d'encourager la coopération dans certains domaines et, vu sous cet angle, il n'a pas échoué. Au cours des quinze dernières années, l'accord a suscité des contacts réguliers entre les représentants de la CEE et du Canada et favorisé la coopération scientifique dans des domaines comme l'informatique et la biotechnologie. Par contre, quand on considère l'accord comme le font les Canadiens — c'est-à-dire comme un outil permettant d'intensifier les relations économiques — l'accord-cadre a échoué. Son influence sur le commerce et l'investissement a été assez limitée. De plus, il n'a pas empêché, ni aidé à régler, quelques pommes de discorde bilatérales depuis dix ans.

Plusieurs facteurs expliquent l'échec de l'accord-cadre. Cet accord n'était pas assez puissant et ne liait pas suffisamment les parties pour promouvoir de meilleures relations économiques entre le Canada et la CEE. Il employait des mots doux comme «faciliter», «encourager» et «promouvoir» et il n'a pas établi de structure capable de venir à bout des pommes de discorde bilatérales. L'heure était loin d'être propice, en 1976, à une amélioration des relations entre le Canada et la CEE dans la mesure où, peu de temps auparavant, en 1973 pour être précis, le Royaume-Uni avait adhéré à la CEE et le Canada avait perdu son accès préférentiel à son principal partenaire en Europe. Enfin, il est indéniable que les États-Unis constituent un marché beaucoup plus accessible.

En dehors de l'accord-cadre, le Canada essaie de développer de nouveaux domaines de coopération avec la CEE sur des questions d'intérêt commun. Ainsi, le Canada recherche un accord sur les sciences et la technologie. Le Canada et la CEE négocient également un protocole d'entente sur la politique de la concurrence, qui permettra d'échanger de l'information et de promouvoir une meilleure compréhension de la politique de l'autre partie. Ce genre d'accord n'aurait pas empêché le

rejet de la prise de contrôle de De Havilland par un consortium européen, mais il aurait évité la désagréable surprise canadienne parce que des signaux d'avertissement auraient été lancés plus tôt. La reconnaissance mutuelle des méthodes nationales d'essai et d'homologation constitue un autre domaine important à propos duquel des pourparlers devraient s'engager d'ici quelques mois. Les laboratoires canadiens pourraient alors attester que les exportations canadiennes répondent aux critères européens et les entreprises canadiennes se retrouveraient donc sur un pied d'égalité avec leurs concurrents européens. Il y aurait bien sûr une obligation de réciprocité, ce qui signifie que les organismes européens désignés devraient eux aussi pouvoir effectuer des essais et homologuer les produits conformément aux normes canadiennes.

Le Sous-comité est persuadé que l'accord-cadre ne convient plus comme outil de promotion des relations entre le Canada et l'Europe. Mais que peut-on faire de plus? Premièrement, il importe de souligner que l'issue des négociations de l'Uruguay Round aura des répercussions importantes sur les relations entre le Canada et l'Europe. Des négociations fructueuses réduiront les barrières tarifaires auxquelles se butent les exportateurs canadiens en Europe. Elles amélioreront également les modalités du commerce international relatives à l'accès au marché, aux subventions, aux droits compensateurs, aux droits anti-dumping et au règlement des litiges. De plus, et cet aspect est très important, des négociations fructueuses contribueraient à régler le problème permanent du commerce et des subventions agricoles. Toutefois, il est encore difficile de prévoir l'issue des négociations du GATT et, peu importe le degré de succès obtenu, le nouvel accord ne sera pas une panacée.

Pendant notre mission en Europe, la question d'un accord de libre-échange avec la CEE a été soulevée. Les Européens se sont dits d'accord, mais pas tout de suite. À l'heure actuelle, la CEE est préoccupée par ses propres problèmes — la mise en oeuvre du marché unique, l'union économique et monétaire, l'union politique, l'élargissement, les relations avec l'Europe de l'Est — et par les négociations de l'Uruguay Round. Par ailleurs, tout en cherchant à conclure à long terme un accord de libre-échange avec la CEE, le Canada doit jeter dès maintenant les bases d'une nouvelle entente avec la Communauté européenne.

1. **Le Sous-comité est convaincu que l'Europe constituera un groupe de pays dynamiques, tournés vers l'extérieur, et que le marché européen offrira d'importants débouchés aux entreprises canadiennes. Le Sous-comité recommande que le Canada cherche à établir des relations économiques plus étroites avec la CEE, y compris une forme de libre-échange entre le Canada et la CEE.***

Améliorer la promotion commerciale canadienne en Europe

Un pas concret dans la bonne direction consiste à améliorer l'efficacité de la promotion commerciale canadienne en Europe. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) est le principal ministère responsable de la promotion commerciale pour le Canada. Il offre une vaste gamme de programmes et de l'aide de tout genre, allant de l'aide financière à la formation en passant par la publication de données commerciales et de documentation. Le programme de développement des marchés d'exportation (PDME), principal programme de promotion des exportations du Ministère, appuie diverses activités visant à aider les entreprises canadiennes à accroître leurs activités sur les marchés à l'exportation. Ce programme aide financièrement les sociétés canadiennes à participer à des foires commerciales, à visiter des marchés à l'exportation, à présenter des offres en vue de réaliser des projets à l'étranger et à établir des bureaux de vente à l'étranger.

* Le Sous-comité désire signaler que M. Barrett, député néo-démocrate, membre du Sous-comité, n'accepte pas cette recommandation. Il préférerait que l'on parle de libre-échange «élargi».

Afin d'améliorer les résultats du Canada à l'étranger, le gouvernement canadien a lancé en 1989 un nouveau programme intitulé «Horizon le monde». Ce programme quinquennal devrait affecter 93,6 millions de dollars à des mesures destinées à stimuler le commerce canadien. Ce montant représente une hausse d'environ 15 p. 100 des mesures de promotion du commerce international prises par AECEC. Les trois piliers de la stratégie Horizon le monde sont les États-Unis, le Pacifique et l'Europe.

Au cours des derniers mois, le programme de promotion commerciale du Canada a essuyé le feu nourri de la critique. On l'a accusé d'être coûteux et inefficace. Étant donné qu'un système de promotion commerciale efficace constitue la clé de voûte du développement des relations économiques avec l'Europe — encore que pas seulement avec l'Europe — le Sous-comité a décidé d'approfondir cette question. Nous avons constaté que, malgré les ressources importantes consacrées à la promotion des exportations, une centaine d'entreprises canadiennes réalisent encore plus de la moitié des exportations canadiennes. À peine 32 p. 100 des entreprises de fabrication exportent leurs produits et seulement 16 p. 100 des entreprises appartenant à des Canadiens sont des exportateurs. Les petites et moyennes entreprises dont le chiffre d'affaires annuel n'atteint pas 20 millions de dollars effectuent moins de 7 p. 100 des exportations canadiennes.

Dans une étude déposée au Sous-comité et publiée récemment, le professeur Diddy Hitchins de l'Université de l'Alaska[5] examine les programmes de promotion commerciale de certains pays industrialisés. Le Canada est le pays qui dépense le plus pour promouvoir le commerce, il offre les services les plus complets et assume la plus grosse part des frais des exportateurs. Bien que le ministère des Affaires extérieures mette en doute l'exactitude des comparaisons internationales contenues dans cette étude, et surtout la validité des chiffres américains, il ne conteste pas le chiffre des dépenses totales du Canada — environ 600 millions de dollars par année. Vu l'ampleur de ces dépenses, l'auteur se plaint de l'absence d'évaluation satisfaisante de leur rendement. La seule information fournie au Sous-comité a été l'affirmation que chaque dollar consacré au PDME entraîne 40 $ d'exportations.

Nous nous inquiétons de l'absence d'étude approfondie sur la rentabilité des programmes de promotion des exportations du Canada.

2. Le Sous-comité recommande que le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur effectue et publie dès que possible l'examen triennal du programme Horizon le monde, examen qui devait au départ être rendu public en décembre 1991. Le Sous-comité demande également que le Ministère publie toutes les études sur la rentabilité de ses programmes de promotion des exportations.

Pendant les audiences du Sous-comité, quelques critiques précises ont été exprimées au sujet des programmes de promotion commerciale du Canada. En dépit des efforts du ministère des Affaires extérieures et de toutes sortes de publications tape-à-l'oeil, il semble que l'information n'atteigne pas la plupart des petites et moyennes entreprises canadiennes. Comparaissant devant le Sous-comité, M. James Taylor, président de l'Association des exportateurs canadiens a conclu :

> À nous tous, je ne pense pas que nous fassions un travail satisfaisant pour trouver des sociétés qui veulent exporter et les aider à se préparer avant de se rendre à l'étranger. (4:8)

Les critiques ont porté sur le chevauchement coûteux des services provinciaux et fédéraux et sur la faiblesse du processus par lequel les entreprises sont choisies pour participer à des missions commerciales.

---

[5] «Canadian Trade Promotion Policies in Comparative Perspective», Diddy Hitchins, Université de l'Alaska, Anchorage, ébauche de novembre 1991.

Le délégué commercial de l'Allemagne au Canada, M. Uwe Harnack, a comparé l'attitude des entreprises allemandes et canadiennes au sujet de la promotion commerciale. Il a indiqué que les petites et moyennes entreprises canadiennes étaient introverties et manquaient d'esprit d'initiative sur les marchés internationaux, en partie parce qu'elles sont trop «gâtées» par leurs gouvernements :

> L'homme d'affaires moyen au Canada — je ... parle ... des entreprises de taille moyenne — attend tout simplement que quelqu'un d'autre fasse le travail à sa place, lui dise ce qu'il faut faire ou le guide sur tel ou tel marché, en lui payant le voyage, bien entendu, en le priant de bien vouloir l'accompagner pour visiter la foire commerciale ou prospecter le marché en question et en lui apportant toute l'aide nécessaire. (8:16)

Par suite des audiences à Ottawa et de sa mission en Europe, le Sous-comité a été frappé par le fait que les deux pays exportateurs qui réussissent le mieux au monde, le Japon et l'Allemagne, se sont dotés de systèmes de promotion commerciale reposant surtout sur l'entreprise privée. Même si nous reconnaissons l'impossibilité de transposer tout simplement les systèmes allemand ou japonais au Canada, nous croyons que certains aspects de ces programmes pourraient améliorer l'efficacité de la promotion commerciale canadienne. Ainsi, le PDME finance jusqu'à 50 p. 100 des dépenses admissibles lorsque les activités sont proposées par l'industrie. Bien qu'une partie de ce montant doive être remboursée si les activités résultent en des ventes à l'exportation, moins de 10 p. 100 des dépenses ont été remboursées depuis vingt ans. (Les chiffres sont un peu plus encourageants pour 1990-1991 — 3,5 millions de dollars ont été remboursés sur des dépenses totales de 18 millions de dollars.)

Le Sous-comité est convaincu que l'idée du partage des frais et du recouvrement des coûts de la prestation des services pourrait certainement se répandre afin d'améliorer l'efficacité de nos programmes. Selon James Taylor, le milieu des affaires n'est pas opposé au recouvrement des coûts, mais il aimerait que les sommes ainsi recouvrées soient versées dans une espèce de fonds renouvelable. Cette idée plaît au Sous-comité. Un tel fonds serait utile pour améliorer la qualité des services et le recouvrement accru des coûts contribuerait à s'assurer que seules les entreprises prêtes à se lancer sur les marchés à l'exportation participent aux programmes.

3. Le Sous-comité recommande que le partage des frais et le recouvrement des coûts s'appliquent au PDME et aux autres programmes de promotion commerciale. Nous recommandons en outre que les sommes ainsi recouvrées soient versées à un fonds renouvelable afin d'améliorer la qualité des programmes de promotion des exportations.

Le Sous-comité s'inquiète du manque de préparation de nombreuses petites et moyennes entreprises canadiennes. Vu qu'il n'existe que douze centres de commerce international au Canada, les ressources du gouvernement fédéral sont limitées, mais s'ils se donnaient la main, le gouvernement fédéral, les provinces et les associations privées, comme l'Association des exportateurs canadiens et la Chambre de commerce du Canada, pourraient faire davantage pour stimuler la promotion des exportations. Le Sous-comité estime qu'une collaboration plus étroite entre le gouvernement fédéral, les provinces, les entreprises et le monde du travail est essentielle pour améliorer nos mesures de promotion des exportations et pour inculquer un esprit commercial véritable au Canada.

4. Les entreprises, le monde du travail et les gouvernements fédéral et provinciaux ont un intérêt commun dans la promotion du commerce. Le Sous-comité estime que cet intérêt commun devrait les rapprocher plus souvent afin de stimuler la promotion des intérêts commerciaux du Canada.

Ainsi que nous l'avons déjà indiqué, l'élaboration des liens économiques incombe principalement aux entreprises canadiennes. Comme l'expliquait l'ambassadeur Halstead, c'est essentiellement l'absence d'intérêt commercial en Europe qui a provoqué l'échec de l'accord-cadre.

> Il [l'accord-cadre] visait à ouvrir des portes de manière à favoriser les échanges et une coopération économique plus étroite. Malheureusement, et je ne peux parler ici qu'au nom des Canadiens, le secteur privé n'a pas saisi l'occasion qui s'offrait. (8:12)

En Europe, le Sous-comité a rencontré des entrepreneurs canadiens et des représentants d'entreprises canadiennes. Alors que les membres s'attendaient à des discussions sur les tarifs et les barrières techniques, la plus grande partie des discussions a porté sur les difficultés que pose l'entrée sur le marché européen, à cause des différences de culture et de mentalité. Cela dénote un manque de connaissance et de compréhension de l'Europe ainsi qu'un manque de confiance. Ces mêmes témoins ont souligné la bonne réputation du Canada et des produits canadiens en Europe, ce qui démontre une fois de plus que le Canada rate de belles occasions sur le continent européen. Malgré les efforts du ministère des Affaires extérieures, l'information sur le marché européen n'atteint pas l'ensemble du milieu des affaires. Mais, ce qui est plus grave encore, les entreprises canadiennes ne semblent pas se rendre compte que l'économie n'est plus nationale, ni même continentale, mais bien de plus en plus planétaire.

Les entrepreneurs canadiens se plaignent souvent de l'absence presque totale des banques canadiennes en Europe. Nous nous inquiétons du fait que les banques ont quitté Bruxelles il y a un certain temps et que leurs activités sur le continent européen ont été très réduites ces dernières années[6]. On a justifié cette stratégie en expliquant une fois de plus que le marché américain est plus attirant et que la concurrence est farouche sur le marché européen. De plus, la réglementation bancaire canadienne désavantage les banques canadiennes par rapport à leurs homologues européens qui offrent toutes sortes de services par l'entremise des opérations bancaires universelles.

Nous nous demandons cependant si l'absence des banques canadiennes constitue un obstacle réel ou si elle sert simplement d'excuse à un manque d'initiative. Il n'est pas facile de brasser des affaires en Europe et il faut pouvoir compter sur la collaboration de gens qui connaissent le marché. Dans ce cas, l'association avec une banque européenne pourrait être plus avantageuse pour les exportateurs canadiens et pourrait ouvrir un plus grand nombre de portes. Ainsi, la Banque Nationale essaie de trouver un partenaire européen dans chaque pays de la CEE et sert surtout d'intermédiaire entre l'entrepreneur canadien et la banque européenne.

Le Sous-comité s'est fait répéter le même message sur tous les tons : pour réussir en Europe, une entreprise canadienne doit être présente ou avoir au moins établi une association quelconque avec une entreprise européenne. Les entreprises canadiennes doivent s'allier plus souvent et collaborer plus étroitement avec des entreprises européennes. Ces liens peuvent prendre de nombreuses formes, des coentreprises aux accords de licence en passant par les accords de concession réciproque de licence, les accords de fabrication réciproque et les accords de commercialisation et de promotion réciproques des exportations.

À cet égard, les entrepreneurs canadiens doivent être mieux informés sur les liens possibles avec des partenaires européens. Selon les entrepreneurs que nous avons rencontrés, ce genre d'information fait défaut, bien que le Sous-comité connaisse l'existence d'une publication récente d'AECEC intitulée «Passeport pour l'Europe».

5. Le Sous-comité constate que les renseignements sur des liens possibles avec des partenaires européens sont très utiles aux entreprises canadiennes et qu'il faudrait en fournir davantage et les diffuser.

---

[6] Il est tout particulièrement étonnant que la Banque royale, qui a récemment publié un document éclairé sur l'importance de la CEE pour le Canada ait elle aussi réduit ses activités en Europe.

Éliminer les pommes de discorde bilatérales

Pour que le Canada et la CEE tissent des liens économiques plus étroits à long terme, nous devons mieux réussir à éliminer les pommes de discorde et les conflits bilatéraux qui surviennent de temps à autres. Notre fiche récente à cet égard n'est pas très impressionnante.

La question la plus importante pour le Canada et la CEE est le conflit au sujet des pêches, qui s'est aggravé encore plus depuis que les grosses flottes espagnoles et portugaises se sont jointes à celles de la CEE. Le gouvernement canadien a interdit aux pêcheurs de la Communauté l'accès aux eaux canadiennes et a fermé les ports canadiens à tous les bateaux de pêche de la CEE.

À l'extérieur de la zone économique de 200 milles du Canada, les contingents de pêche sont administrés par la North Atlantic Fisheries Organization (NAFO). Depuis 1985 cependant, la CEE ne s'en est pas tenue aux contingents qui lui ont été attribués par la NAFO et a plutôt établi à des niveaux beaucoup plus élevés ses propres contingents pour certaines espèces[7]. Le gouvernement canadien soutient que les Européens surexploitent l'Atlantique et épuisent dangereusement les stocks de la région au moment où le Canada réduit ses propres contingents à des fins de conservation.

En février 1992, des recherches scientifiques ont révélé un grand déclin des stocks des Grands Bancs. Le Canada a annoncé une réduction importante de ses contingents afin de protéger les stocks, ce qui a fortement ébranlé l'industrie de la pêche dans la région de l'Atlantique. Dans ces circonstances, il est peu étonnant que le Canada ait demandé à la CEE de réduire ses propres activités de pêche afin de protéger une ressource sur le déclin.

La CEE a d'abord opposé une fin de non-recevoir au Canada et a demandé du temps pour permettre aux industries portugaise et espagnole de s'adapter à une baisse des contingents. Sa position s'est toutefois adoucie au cours des dernières semaines. Bien que la CEE insiste que sa propre flotte n'est pas la principale cause de l'épuisement des stocks de poisson, elle admet désormais y contribuer.

Selon les membres de la mission officielle du Canada à la CEE, le commissaire actuellement responsable des pêches se soucie davantage de l'environnement que ses prédécesseurs. Pendant son séjour à Bruxelles, le Sous-comité a soulevé la question des pêches avec les représentants de la Commission et les europarlementaires et il les a sentis sensibles à la question ainsi que désireux de trouver une solution dans un esprit de collaboration. Cette attitude a aussi été démontrée lors de la rencontre récente à Ottawa entre le premier ministre Mulroney, le premier ministre portugais Anibal Cavaco Silva et le président de la Commission européenne, Jacques Delors. On a alors indiqué que les pays membres de la CEE sont disposés à réduire leurs prises de morue de l'Atlantique Nord si des preuves scientifiques démontrent que les stocks sont menacés d'épuisement.

La question est loin d'être réglée. La prochaine étape importante sera l'examen, par la CEE, de ses propres preuves scientifiques. La Commission présentera ensuite des propositions au Conseil des ministres. Bien que les chances d'arriver à une solution satisfaisante soient meilleures que jamais, la complexité du processus de décision au sein de la CEE signifie que des problèmes ne sont pas exclus. De plus, une fois qu'une décision aura été adoptée, il restera à assurer un contrôle efficace de la CEE sur sa propre flotte et à mettre en oeuvre la décision. Il faudra donc exercer des pressions politiques et diplomatiques ininterrompues directement sur la CEE et sur ses États membres.

Sous la pression des Verts européens, les préoccupations environnementales jouent un rôle grandissant à la CEE. Elles ont des conséquences sur plusieurs produits exportés par le Canada et pourraient bientôt devenir une importante source de conflit.

---

[7] En 1991, la CEE a accepté les contingents de la NAFO pour huit des dix stocks administrés par la NAFO et fixé des contingents unilatéraux pour trois stocks.

Les tensions sont de plus en plus vives au sujet des produits forestiers. Ainsi, une directive du Conseil prise en 1977 stipulait que, à partir du 1er janvier 1991, toutes les expéditions de pin contaminé par le nématode du pin seraient interdites, à moins que le bois n'ait été séché au four. La CEE a permis au Canada et aux États-Unis de ne pas être assujettis à cette directive jusqu'au 31 décembre 1992 et un grand projet de recherche parrainé par le Canada et la CEE est en cours (dans le cadre de l'accord-cadre entre le Canada et la CEE) afin de trouver une autre solution que le séchage au four. Une directive révisée, n'exigeant plus le séchage au four, doit être proposée d'ici la fin de l'année, mais l'industrie canadienne craint qu'il n'y ait pas suffisamment de temps pour mettre en oeuvre le nouveau système de contrôle à l'expiration de l'exception prévue actuellement pour le Canada.

Le principal effet de l'environnementalisme se fait sentir dans le secteur des pâtes et papiers. La CEE est un marché important pour l'industrie canadienne, puisqu'il représentait 17 p. 100 de nos exportations et des recettes de 2,3 milliards de dollars, en 1991. De plus, il existe des possibilités d'expansion commerciale parce que la demande augmente plus rapidement en Europe qu'en Amérique du Nord. Vu l'importance du marché, les inquiétudes de l'industrie au sujet des barrières commerciales sont compréhensibles. Lorsqu'il a comparu devant le Sous-comité, M. Brian McClay, vice-président, Affaires commerciales et marchés, de l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers, a décrit la situation comme suit :

> Les trois grandes questions qui se posent en matière d'environnement pour le secteur des pâtes et papiers sont le recyclage, le blanchiment au chlore et la gestion des forêts. L'impression qu'ont les consommateurs de la façon dont l'industrie réagit à ces préoccupations commence à influer sur leurs décisions concernant les achats et, dans certains cas, il a même fallu adopter des règlements. (5:8)

Dans le cas du recyclage, il se peut que les nouveaux règlements de la CEE exigent que des produits comme le papier journal contiennent un pourcentage élevé de papier recyclé. En Allemagne, on envisage d'imposer un contenu minimum standard de 70 p. 100 de papier recyclé, ce qui bloquerait l'accès au marché européen pour les exportations canadiennes. Il y a également la question très émotive de la gestion des forêts. Le Canada, que certains Européens appellent le Brésil du nord, se retrouve sur la sellette. Des boycottages contre les produits forestiers canadiens ont déjà été organisés et mis en oeuvre au Royaume-Uni et d'autres sont probables à l'avenir.

Le Sous-comité est d'avis que les règles du commerce international relatives à l'environnement devraient être élaborées avec soin au sein du GATT, de manière à les empêcher de devenir des barrières non tarifaires bilatérales. À court terme néanmoins, les questions devront être réglées à l'échelle bilatérale. À cet égard, il faut de toute urgence corriger le problème de la pauvreté et de l'inexactitude de l'information européenne sur l'industrie canadienne. Nous nous réjouissons de l'ouverture d'un bureau de l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers à Bruxelles.

6. Le Sous-comité recommande que le Canada cherche d'autres moyens d'échanger de l'information, aux niveaux exécutif et parlementaire, afin de corriger les fausses impressions sur la gestion des forêts canadiennes.

III. DÉVELOPPER LES RELATIONS POLITIQUES AVEC LA CEE

Comme l'a démontré la description de l'évolution récente de la CEE, la nature même de la CEE est en train de se transformer. Alors que, par le passé, la CEE était essentiellement un groupe économique et que la plupart des États membres s'opposaient à toute perte de souveraineté politique, le Sommet de Maastricht et le débat sur l'union politique ont démontré que la CEE se dirige lentement mais sûrement vers un rôle politique plus actif.

L'adhésion probable de quelques pays de l'AELE reconnus pour leur tradition de neutralité et la forte opposition du Royaume-Uni gêneront certainement la création d'une union politique réelle. Le Sous-comité revient toutefois d'Europe avec l'impression que cette union est presque inévitable. Elle prendra peut-être plus de temps qu'on ne le croit, elle pourrait n'inclure que quelques États membres, mais nous sommes convaincus que la CEE deviendra un jour un acteur politique important sur la scène internationale.

En tant que Canadiens, nous devons tenir compte de cette évolution et repenser notre politique européenne. Bruxelles ne devrait plus être envisagé seulement comme un interlocuteur économique, mais aussi de plus en plus comme un partenaire politique.

La Déclaration transatlantique

Reconnaissant la nouvelle importance et de la nouvelle dimension de la CEE, le gouvernement canadien a négocié un accord avec la Communauté au début de 1990. Le 22 novembre 1990, à Rome, le président du Conseil européen, le premier ministre Giulio Andreotti, et le premier ministre canadien Brian Mulroney publiaient la Déclaration transatlantique entre le Canada et la CEE.

L'élément clé de la Déclaration transatlantique est l'établissement d'un nouveau cadre institutionnel. La Déclaration insiste sur la nécessité d'utiliser pleinement le mécanisme établi aux termes de l'accord-cadre entre le Canada et la CEE ainsi que les contacts politiques existants, tels que les rencontres annuelles entre le secrétaire d'État aux Affaires extérieures et le Commissaire de la CEE aux affaires extérieures et à la politique commerciale. Mais, fait plus important encore, elle crée deux nouveaux liens de haut niveau entre la CEE et le Canada. Premièrement, des rencontres périodiques auront lieu, au Canada et en Europe, entre le premier ministre du Canada, le président du Conseil de la communauté et le président de la Commission. Deuxièmement, des réunions semestrielles sont prévues sur les deux rives de l'Atlantique, entre le président de la communauté, le président de la Commission et le secrétaire d'État aux Affaires extérieures du Canada. La Déclaration prévoit en outre une coopération politique pour lutter contre le terrorisme et protéger l'environnement.

Le Sous-comité considère ce document comme une étape importante vers la redéfinition de la politique européenne du Canada. La Déclaration prévoit des rencontres ministérielles de haut niveau et contribuera certainement à maintenir les relations avec le Canada à l'ordre du jour de la CEE. Nous faisons cependant une mise en garde. La valeur de la Déclaration dépendra de la volonté politique de part et d'autre de l'Atlantique. À cet égard, il faut souligner que la rencontre récente à Ottawa entre le premier ministre Mulroney, le premier ministre portugais Anibal Cavaco Silva et le président Jacques Delors a fait avancer la recherche d'une solution au conflit des pêches.

La fin de la guerre froide a laissé un vide dans la politique européenne du Canada, vide symbolisé par la décision du gouvernement canadien de rappeler toutes les troupes canadiennes permanentes en Europe. Pendant la plus grande partie des quarante dernières années, l'OTAN a défini le principal rôle du Canada en Europe, mais la Communauté européenne devient actuellement le pilier central de la politique canadienne. Le nouveau défi pour le Canada consistera à utiliser efficacement le nouvel accès politique offert par la Déclaration transatlantique afin de compenser la perte d'influence canadienne au sein des tribunes axées sur la sécurité.

7. **Le Sous-comité exhorte le gouvernement canadien à utiliser efficacement la Déclaration transatlantique afin de développer les relations entre le Canada et la CEE.**

Les relations et l'activité parlementaires

En plus des relations d'État à État, nous sentons la nécessité et la possibilité de nouer des liens plus étroits entre le Parlement canadien et son pendant européen. Aux termes du Traité de Rome de 1957, les pouvoirs conférés au Parlement européen étaient très modestes par rapport à ceux des deux autres grandes institutions, le Conseil des ministres et la Commission. Par l'Acte unique de 1987, le Parlement a vu ses pouvoirs augmenter de manière modeste mais notable dans le cadre de la préparation de la CEE à l'Europe de 1992. Il a notamment obtenu un nouveau pouvoir d'amender les projets de loi sur le projet de 1992 et un droit de véto sur les accords internationaux conclus avec la CEE.

Aux termes de son mandat du début, le Parlement ne peut proposer de projets de loi. Il a le droit, qu'il n'a jamais invoqué, de dissoudre l'ensemble de la Commission par un vote de blâme à la majorité des deux tiers, mais il n'a pas le pouvoir d'en nommer une nouvelle. Il exerce un certain contrôle sur les dépenses budgétaires non obligatoires. Divers groupes politiques font campagne pour que les parlementaires européens jouissent de pouvoirs accrus afin de rééquilibrer le pouvoir économique qui passera des gouvernements nationaux à la Communauté intégrée de l'après 1992 et afin de surmonter ce qui a été qualifié de «déficit démocratique».

Au Sommet de Maastricht, les pouvoirs du Parlement européen ont été sensiblement accrus, même si les 518 parlementaires n'ont pas obtenu tout ce qu'ils désiraient. Alors que le Parlement a actuellement besoin de l'appui de la Commission pour faire adopter ses amendements au Conseil, le nouveau Traité lui permettra de négocier directement avec les ministres les changements qu'il voudra faire apporter et de rejeter les projets de loi qui ne contiendront pas ces changements. Ce nouveau pouvoir porte sur les lois relatives au marché interne, à la protection des consommateurs, à la libre mobilité de la main-d'oeuvre, au droit des particuliers et des sociétés de s'établir dans d'autres États membres, au traitement des étrangers, à la formation professionnelle, à la santé publique et aux structures transeuropéennes. Il porte également sur les programmes-cadres, mais pas sur les lois précises en la matière, sur l'environnement et la recherche et sur les mesures de coopération dans les domaines de l'éducation et de la culture.

Le Traité d'union confère également au Parlement européen quatre nouveaux pouvoirs dans le domaine de la politique étrangère. À l'heure actuelle, la principale fonction du Parlement consiste à approuver les traités d'adhésion de nouveaux membres à la CEE et les accords d'association entre la CEE et des pays tiers. Avec le nouveau Traité, il faudra obtenir l'accord du Parlement au sujet des droits à la citoyenneté européenne créés par le Traité et au sujet d'autres accords internationaux comme le traité sur l'espace économique conclu entre les douze membres et les pays de l'AELE.

En 1996, le Traité sera révisé. Une fois de plus, le Parlement demandera d'autres pouvoirs. Il demandera plus précisément le droit de déposer des projets de loi, droit dont jouissent tous les parlements nationaux. De fait, on peut prévoir que, compte tenu de l'évolution actuelle de la CEE, le Parlement européen ressemblera un jour à un parlement national normal. Au fil de ce processus, il devient de plus en plus important de renforcer la «diplomatie parlementaire» entre le Canada et l'Europe.

Dans le régime de gouvernement du Canada et, à vrai dire, un peu partout dans le monde, les relations internationales relèvent du pouvoir exécutif ou des autorités gouvernementales. Par conséquent, le gouvernement canadien, agissant principalement par l'entremise d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, est chargé de l'élaboration et de l'application de la politique étrangère et de la gestion des relations avec les autres pays et avec les organismes internationaux.

Le rôle limité du Parlement dans le domaine des relations internationales comporte trois volets : adopter les lois nécessaires; examiner la conduite de la politique et donner des conseils à ce sujet; et, de plus en plus, se charger de ce qu'on pourrait appeler la «diplomatie parlementaire», principalement

par l'entremise du bureau du Président de la Chambre et des diverses associations internationales auxquelles appartiennent les parlementaires canadiens. Bien que le Parlement soit beaucoup plus actif qu'il ne l'était il y a vingt ans dans les domaines de la surveillance et de la diplomatie, les résultats laissent encore beaucoup à désirer.

Depuis 1975, un accord bilatéral entre le Parlement canadien et le Parlement européen prévoit une rencontre annuelle entre les membres de ces deux parlements, rencontre qui a lieu à tour de rôle au Canada et en Europe. Nous reconnaissons l'importance de ces rencontres annuelles, mais à un moment où le Parlement européen obtient de plus en plus de pouvoirs et où la CEE devient un acteur important sur la scène internationale, le Sous-comité est convaincu que le Parlement canadien devrait consacrer plus de ressources à ses relations avec son homologue européen.

À l'heure actuelle, l'Association parlementaire Canada-Europe s'intéresse non seulement au Parlement européen mais aussi au Conseil de l'Europe, à certaines relations bilatérales et, depuis peu, aux Parlements de l'Europe de l'Est, de l'ancienne Union soviétique et de la Turquie. Malgré l'importance de tous ces liens internationaux, à trop vouloir en faire lorsque ses ressources sont limitées, le Parlement canadien risque de négliger ses relations avec le Parlement européen.

8. Le Sous-comité recommande que le Parlement canadien augmente les ressources consacrées à ses relations avec le Parlement européen, soit en créant une nouvelle association soit en réorganisant l'association existante.

Il faut également mieux coordonner les diverses activités canado-européennes au sein du Parlement canadien. L'examen de politique de la Chambre des communes sera probablement effectué par le Comité permanent des affaires extérieures et du commerce extérieur et par le Comité permanent de la défense. Ces deux comités ont étudié des aspects de la nouvelle Europe mais ont fait peu d'efforts pour coordonner leurs activités ou pour partager les résultats de leurs travaux. Par ailleurs, trois associations parlementaires — Canada-Europe, Canada-OTAN et Canada-France — et deux groupes d'amitié — Canada-Allemagne et Canada-Italie — poursuivent leurs activités en étant très peu au courant des activités des autres associations et sans lien aucun avec les travaux des comités parlementaires. Les résultats de toutes ces activités qui se déroulent en vase clos et sans coordination sont nettement inférieurs à ce qu'ils devraient être.

Il est temps que le Parlement mette de l'ordre dans sa boutique. Afin d'encourager la coordination des activités et le partage des résultats.

9. Le Sous-comité recommande que les présidents des comités permanents des affaires extérieures et de la défense rencontrent au moins une fois par année les présidents des associations parlementaires et des groupes d'amitié canado-européens pertinents. Lorsque l'un ou l'autre de ces groupes prévoit une mission en Europe, il devrait en prévenir les autres et leur demander si la délégation peut faire avancer leurs travaux. Les résultats et les recommandations de ces délégations devraient être communiqués à tous les comités parlementaires et à tous les groupes et associations qui s'intéressent à l'Europe.

IV. RENFORCER LES RELATIONS AVEC LES ÉTATS MEMBRES – LE CAS PARTICULIER DE L'ALLEMAGNE

Tout en nouant des liens politiques plus étroits avec la CEE, le Canada devrait en même temps renforcer ses liens avec les États membres, en particulier avec l'Allemagne. Pour des raisons historiques évidentes, le Canada a toujours entretenu des liens étroits avec le Royaume-Uni et avec la France, mais l'Allemagne est actuellement au coeur d'une nouvelle réalité européenne dynamique.

Malgré le mouvement vers une intégration accrue, les États membres demeurent encore les principaux acteurs du processus de prise des décisions en Europe. Pour les questions qui relèvent de la compétence de la Communauté, les directives sont proposées par la Commission, examinées par le Parlement et adoptées par le Conseil. Même si, comme nous l'avons vu, le rôle du Parlement ne cesse de grandir, le pouvoir de proposer des lois appartient encore exclusivement à la Commission et l'adoption des lois nécessite habituellement l'accord du Conseil.

Le Conseil des ministres comprend des politiciens qui dirigent des ministères nationaux dans leur propre pays. C'est là que s'affrontent les intérêts nationaux et que les compromis se négocient. En élargissant sélectivement ses relations avec les États membres, le Canada pourrait voir indirectement ses propres intérêts pris en considération à la CEE. De plus, des aspects importants de la politique européenne se trouvent encore hors de la sphère d'influence de la CEE. Ainsi, la coopération intergouvernementale joue encore le rôle principal dans la politique de défense et dans la politique étrangère. Il ne faudrait pas négliger les alliances tactiques avec les États membres sur certaines questions pour lesquelles le Canada partage des intérêts communs avec ces États. De plus, la coopération entre le Canada et les nouvelles démocraties de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est, dont certaines aspirent à devenir membres à part entière de la CEE, pourrait également contribuer à accroître l'influence canadienne.

Même si le Canada devrait entretenir de bonnes relations avec tous les États membres de la CEE, nous pensons qu'il devrait accorder une attention spéciale aux relations canado-allemandes. Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, l'Allemagne a été l'une des économies les plus prospères au monde. Cette prospérité est généralement attribuée à un bon cadre de politique économique, à une bonne formation technique, à une excellente façon de stimuler le développement technologique et à des vendeurs bien formés et dynamiques.

Pour la première fois depuis de nombreuses années, l'Allemagne éprouve quelques difficultés économiques. Le coût de la réunification s'est avéré un lourd fardeau pour l'économie allemande, les transferts publics nets dépassant plus de 140 milliards de marks par année, l'inflation augmentant et le désenchantement de la population s'étant exprimé lors des grèves récentes. On reconnaît généralement maintenant que le coût de la réunification a été sous-estimé et qu'il s'agira d'une entreprise longue et très coûteuse.

Malgré ces difficultés, les Allemands que nous avons rencontrés en Europe ont exprimé leur confiance en l'avenir et leur détermination face à la construction de l'Europe. Depuis la création de la Communauté, l'Allemagne et la France en ont été la force motrice. Après la réunification de l'Allemagne, un certain nombre d'observateurs se sont demandés si la détermination de ce pays face à la Communauté européenne demeurerait aussi ferme qu'avant. Certains ont laissé entendre que l'Allemagne pourrait se retirer afin de panser ses plaies internes. D'autres ont exprimé la crainte que le pays n'adopte une politique d'expansionnisme vers l'est, aux dépens de sa politique traditionnelle orientée vers la Communauté.

Ces craintes se sont largement dissipées depuis. Bien que les contraintes financières rendent l'Allemagne plus hésitante à contribuer au budget de la CEE, le Sommet de Maastricht a démontré le désir de l'Allemagne de réaliser l'union économique et monétaire. Il a également confirmé le désir de l'Allemagne d'avancer aussi rapidement que possible vers l'union politique. Nos rencontres à Bonn n'ont fait que confirmer le fait que l'Allemagne demeure fermement déterminée à réaliser l'intégration européenne.

Loin de détourner l'attention du pays quant à son rôle à la CEE, l'unification a poussé l'Allemagne à s'affirmer davantage. Ainsi, les diplomates allemands ont réussi à convaincre la Communauté de reconnaître la Slovénie et la Croatie, ce qui constitue un tour de force. L'intégration monétaire donne également à l'Allemagne l'occasion d'accroître son influence sur la conduite de la politique communautaire.

Pour toutes ces raisons, le Canada doit porter une très grande attention à ses relations avec l'Allemagne. L'Allemagne est le quatrième marché d'exportation en importance pour le Canada, après les États-Unis, le Japon et la Grande-Bretagne. Elle représente environ 2 p. 100 de notre commerce extérieur. Les ressources naturelles et les produits semi-finis sont nos principales exportations vers l'Allemagne. La pâte à papier constitue, de très loin, notre principal produit d'exportation, puisqu'elle représente 25 p. 100 du volume total de nos exportations en Allemagne. Toutefois, les produits finis (aéronefs, produits électriques et électroniques) occupent une place grandissante (27 p. 100 du volume total de nos exportations en 1991).

L'Allemagne est également le troisième investisseur étranger en importance au Canada, après les États-Unis et la Grande-Bretagne. En 1989, les investissements allemands se sont chiffrés à 3,8 milliards de dollars. Le Canada, pour sa part, arrive au huitième rang parmi les pays qui investissent en Allemagne. En 1989, les investissements canadiens en Allemagne se sont situés à 792 millions de dollars.

Par suite de la réunification (qui a fait grimper en flèche les besoins d'importation) et de la mise en oeuvre d'un marché unique au sein de la Communauté européenne, l'Allemagne sera l'un des marchés les plus prometteurs pour le Canada. Selon l'ambassadeur Halstead, l'Allemagne devrait être notre principale porte d'entrée sur le marché européen.

> Elle est à l'origine de la moitié des échanges entre la Communauté et l'Europe de l'Est, et l'intégration de l'Allemagne de l'Est a entraîné un accroissement des biens de consommation et des investissements en Allemagne, d'où une augmentation spectaculaire des importations allemandes. (8:6)

L'Allemagne et le Canada entretiennent de bonnes relations politiques. Afin de tisser des liens encore plus solides, les deux pays ont accru le nombre de missions au niveau fédéral et provincial, ainsi que le nombre de missions commerciales et d'échanges parlementaires. De plus, l'Allemagne a toujours été l'un des plus ardents défenseurs des intérêts canadiens à la CEE.

10. Le Sous-comité estime que l'Allemagne est l'acteur clé au sein de la Communauté européenne ainsi qu'en ce qui concerne les relations entre l'Europe de l'Ouest et l'Europe de l'Est. La politique canadienne doit donc en tenir compte.

SOMMAIRE DES OBSERVATIONS ET DES RECOMMANDATIONS

1. **Le Sous-comité est convaincu que l'Europe constituera un groupe de pays dynamiques, tournés vers l'extérieur, et que le marché européen offrira d'importants débouchés aux entreprises canadiennes. Le Sous-comité recommande que le Canada cherche à établir des relations économiques plus étroites avec la CEE, y compris une forme de libre-échange entre le Canada et la CEE. (p. 10)**

2. **Le Sous-comité recommande que le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur effectue et publie dès que possible l'examen triennal du programme Horizon le monde, examen qui devait au départ être rendu public en décembre 1991. Le Sous-comité demande également que le Ministère publie toutes les études sur la rentabilité de ses programmes de promotion des exportations. (p. 11)**

3. **Le Sous-comité recommande que le partage des frais et le recouvrement des coûts s'appliquent au PDME et aux autres programmes de promotion commerciale. Nous recommandons en outre que les sommes ainsi recouvrées soient versées à un fonds renouvelable afin d'améliorer la qualité des programmes de promotion des exportations. (p. 12)**

4. **Les entreprises, le monde du travail et les gouvernements fédéral et provinciaux ont un intérêt commun dans la promotion du commerce. Le Sous-comité estime que cet intérêt commun devrait les rapprocher plus souvent afin de stimuler la promotion des intérêts commerciaux du Canada. (p. 12)**

5. **Le Sous-comité constate que les renseignements sur des liens possibles avec des partenaires européens sont très utiles aux entreprises canadiennes et qu'il faudrait en fournir davantage et les diffuser. (p. 13)**

6. **Le Sous-comité recommande que le Canada cherche d'autres moyens d'échanger de l'information, aux niveaux exécutif et parlementaire, afin de corriger les fausses impressions sur la gestion des forêts canadiennes. (p. 15)**

7. **Le Sous-comité exhorte le gouvernement canadien à utiliser efficacement la Déclaration transatlantique afin de développer les relations entre le Canada et la CEE. (p. 16)**

8. **Le Sous-comité recommande que le Parlement canadien augmente les ressources consacrées à ses relations avec le Parlement européen, soit en créant une nouvelle association soit en réorganisant l'association existante. (p. 18)**

9. **Le Sous-comité recommande que les présidents des comités permanents des affaires extérieures et de la défense rencontrent au moins une fois par année les présidents des associations parlementaires et des groupes d'amitié canado-européens pertinents. Lorsque l'un ou l'autre de ces groupes prévoit une mission en Europe, il devrait en prévenir les autres et leur demander si la délégation peut faire avancer**

leurs travaux. Les résultats et les recommandations de ces délégations devraient être communiqués à tous les comités parlementaires et à tous les groupes et associations qui s'intéressent à l'Europe. (p. 18)

10. **Le Sous-comité estime que l'Allemagne est l'acteur clé au sein de la Communauté européenne ainsi qu'en ce qui concerne les relations entre l'Europe de l'Ouest et l'Europe de l'Est. La politique canadienne doit donc en tenir compte. (p. 20)**

ANNEXE A

Liste des témoins

Organisations et/ou Individus	Fascicule	Date
Ambassade de la République fédérale d'Allemagne Dr. Juergen Hellner Ministre-conseiller	7	2 avril 1992
Association canadienne de la pulpe et du papier Brian McClay Vice-président Affaires commerciales et marchés	5	17 mars 1992
Banque Royale du Canada Ed Neufeld Vice-président exécutif Affaires économiques et corporatives	5	17 mars 1992
Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce Uwe Harnack Directeur administratif	8	7 avril 1992
Financial Post Gordon Pitts Rédacteur principal	5	17 mars 1992
Halstead, John Ancien ambassadeur canadien en République fédérale d'Allemagne	8	7 mars 1992
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur David Wright Sous-ministre adjoint, Europe Randolph Gherson Ambassadeur pour la conservation des pêches Mike Gifford coordinateur principal et négociateur, Agriculture	6	19 mars 1992

BONN, RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE

Ambassade canadienne, Bonn
Thomas Delworth
Ambassadeur

Ministère de l'Économie de la République fédérale d'Allemagne
Dr. Rambow
Directeur-général
Marché commun
Dr. Veltrup
Directeur de la coopération économique
New Laender (Allemagne de l'Est)
Détachement spécial
Frau Burre
Directrice
Division des États-Unis, du Canada
de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande
Herr Peh
Relations avec le Canada

BRUXELLES, BELGIQUE

Ambassade canadienne, Belgique
Raymond Chretien
Ambassadeur

Ambassade canadienne, Communauté européenne
Gordon Smith
Ambassadeur
Peter Eggleton
Conseiller en science et technologie
Fred Veenema
Conseiller aux affaires industrielles
John Mundy, Conseiller
(environnement, énergie)
Keith Aird
Premier secrétaire (produits forestiers)

Organisations et/ou Individus

Commission de la communauté européenne
Maeve Doran Schiratti
Chef de la division du Canada, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande
Direction générale des relations extérieures et des politiques commerciales
Mervyn Jones, conseiller
Direction des affaires économiques et financières
Direction générale des affaires économiques et financières
Hervé Jouanjean
Chef de la division du marché intérieur
Direction générale des relations extérieures et des politiques commerciales
R. Verrue, directeur
Affaires générales
Direction générale du marché intérieur et des affaires industrielles

Table ronde des industriels européens
Keith Richardson
Secrétaire général

PARIS, FRANCE

Ambassade canadienne
Claude T. Charland
Ambassadeur
Réjean Frenette
Conseiller-ministre de l'économie et des affaires commerciales

Comité Image de la France
Jacques Maisonrouge, président et ex-vice-président principal de la société IBM

Conseil du Patronat Français
Denis Zervudacki
Secrétaire-général

Institut Français des relations internationales
Philippe Moreau-Desforges

Un exemplaire des Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du commerce extérieur (*fascicules n°s 5, 6, 7 et 8*) est déposé.

Respectueusement soumis,

JOHN BOSLEY, C.P., DÉPUTÉ
Président

Procès-verbaux

LE JEUDI 4 JUIN 1992
(12)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à huis clos à 11 h 17, dans la salle 705 de l'immeuble La Promenade, sous la présidence de John W. Bosley (*président*).

Membres du Sous-comité présents: Gabrielle Bertrand, John Bosley, Roy MacLaren et Walter Van De Walle.

Membre suppléant présent: Steve Butland remplace Dave Barrett.

Aussi présents: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Jean-François Bence et Bob Miller, conseillers de recherche.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité examine un projet de rapport sur les relations commerciales du Canada avec la Communauté européenne.

Le Sous-comité reprend l'étude du projet de rapport.

À 11 h 55, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffier de Comité
Luc Fortin

LE MARDI 9 JUIN 1992
(13)

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à huis clos à 15 h 42, dans la salle 701 de l'immeuble La Promenade, sous la présidence de John W. Bosley (*président*).

Membres du Sous-comité présents: David Barrett, Gabrielle Bertrand, John Bosley, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, John Reimer et Walter Van De Walle.

Aussi présente: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Susan Olsen, chargée de recherche.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité examine un projet de rapport sur les relations commerciales du Canada avec la Communauté européenne.

Avec le consentement unanime, il est convenu,—Que le Sous-comité adopte la version finale du projet de rapport (premier rapport) et qu'il le remette au Comité permanent.

Après débat, il est convenu,—Que le président soit autorisé à réviser le texte du rapport.

À 15 h 58, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Ellen Savage

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 12

Tuesday, November 17, 1992

Chairperson: John Bosley, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 12

Le mardi 17 novembre 1992

Président: John Bosley, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

Future Business

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

Travaux futurs

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

25149

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: John Bosley, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: John Bosley, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 17, 1992
(14)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 3:40 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, John Bosley, presiding.

Members of the Sub-Committee present: David Barrett, Gabrielle Bertrand, John Bosley, Francis LeBlanc and Roy MacLaren.

Acting Members present: Ken Monteith for Jean-Guy Guilbault and Peter L. McCreath for Walter Van De Walle.

Other Members present: Vic Althouse, Mike Breaugh, Ron Fisher, Jim Fulton, Ray Funk, Brian Gardiner, Dan Heap, Lynn Hunter, Joy Langan, Rod Laporte, Lyle MacWilliam, Howard McCurdy, Rod Murphy, Sid Parker, John Rodriguez, Cid Samson, Robert Skelly, Pat Sobeski, Dave Stupich, Len Taylor and Jack Whittaker.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Researcher.

The Sub-Committee considered its future business.

After debate, on motion of Francis LeBlanc, it was agreed,—That, the Chairman be authorized to hold meetings to receive testimony and authorize the printing of evidence provided the three parties are represented.

After debate, on motion of Gabrielle Bertrand, it was agreed,—That, the Sub-Committee print 550 copies of its *Minutes of Proceedings and Evidence*; and

—that, in the event additional copies are required, the Sub-Committee will recommend a supplementary printing budget.

On motion of Peter L. McCreath, it was agreed,—That, the Clerk of the Sub-Committee distribute the submissions in both official languages when available and is authorized to distribute submissions in the language received, with translation to follow, provided it is one of the two official languages and provided that translation is underway.

On motion of Francis LeBlanc, it was agreed,—That, the public hearings in Ottawa be held on Tuesdays, Wednesdays and Thursdays; and

—that, while travelling, the schedule of meetings allow for public hearings on Mondays and Fridays.

On motion of Francis LeBlanc, it was agreed,—That, when the witness is a Minister, the first questioner be from the Official Opposition, the second questioner be from the New Democratic Party, and the third be a Government Member, each of whom shall have ten minutes; the second round, the questioners will alternate between opposition and government members.

On motion of Francis LeBlanc, it was agreed,—That, when the witness is not a Minister, the first questioner will be a Member of the Official Opposition or from the Opposition, for a period of ten minutes and the next three

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 17 NOVEMBRE 1992
(14)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 15 h 40, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de John Bosley (*président*).

Membres du Sous-comité présents: David Barrett, Gabrielle Bertrand, John Bosley, Francis LeBlanc et Roy MacLaren.

Membres suppléants présents: Ken Monteith remplace Jean-Guy Guilbault; Peter L. McCreath remplace Walter Van De Walle.

Autres députés présents: Vic Althouse, Mike Breaugh, Ron Fisher, Jim Fulton, Ray Funk, Brian Gardiner, Dan Heap, Lynn Hunter, Joy Langan, Rod Laporte, Lyle MacWilliam, Howard McCurdy, Ron Murphy, Sid Parker, John Rodriguez, Cid Samson, Robert Skelly, Pat Sobeski, Dave Stupich, Len Taylor et Jack Whittaker.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Le Sous-comité délibère de ses travaux futurs.

Après débat, sur motion de Francis LeBlanc, il est convenu,—Que le président soit autorisé à tenir des séances, à entendre des témoignages et en permettre l'impression, pourvu que les trois partis soient représentés.

Après débat, sur motion de Gabrielle Bertrand, il est convenu,—Que le Sous-comité fasse imprimer 550 exemplaires de ses *Procès-verbaux et témoignages*; et

—Que s'il y a lieu d'augmenter le tirage, le Sous-comité demandera un supplément de fonds.

Sur motion de Peter L. McCreath, il est convenu,—Que le greffier distribue les mémoires dans les deux langues officielles, quand les deux versions sont fournies, et qu'il soit autorisé à les distribuer dans la langue originale, pourvu que ce soit une langue officielle et que la traduction en ait été commandée.

Sur motion de Francis LeBlanc, il est convenu,—Que les séances publiques tenues à Ottawa aient lieu le mardi, mercredi et jeudi; et

—Qu'en déplacement, l'horaire des réunions prévoit des séances publiques le lundi et le vendredi.

Sur motion de Francis LeBlanc, il est convenu,—Si le témoin est un ministre, le premier intervenant soit de l'opposition officielle, le deuxième du nouveau parti démocratique et le troisième du parti ministériel, chacun disposant de dix minutes; au deuxième tour, les questions alterneront entre l'opposition et le gouvernement.

Sur motion de Francis LeBlanc, il est convenu,—Dans les autres cas, le premier intervenant sera de l'opposition officielle ou de l'opposition, le temps alloué étant de dix minutes; les trois autres intervenants (dans cet ordre:

witnesses will be a Government Member for ten minutes, a Member of the other Opposition Party for ten minutes and a second Government Member for ten minutes, on the second round, questioners will alternate for a period of five minutes.

Dave Barrett moved,—That, the Minister of Industry, Science and Technology and Minister for International Trade, be asked to provide all sectoral studies that bear on the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

After debate, the question being put on the motion, it was agreed to.

Dave Barrett moved,—That, the Sub-Committee's public hearings be advertized in selected dailies and that, a supplementary budget in the amount of $15,000 be submitted to the Budget Sub-Committee of the Liaison Committee.

And debate arising thereon;

The question being put on the motion:

YEAS

David Barrett — Francis LeBlanc—(3)
Roy MacLaren

NAYS

Gabrielle Bertrand — Ken Monteith—(3)
Peter L. McCreath

And the result of the vote having been announced: Yeas: 3; Nays: 3

The Chairman cast his vote in the negative.

Peter McCreath moved,—That, the Sub-Committee travel to Vancouver on November 30 and December 1st, 1992, to Calgary on December 2, 1992, to Winnipeg on December 3, 1992, to Halifax on December 7, 1992 and to Quebec City on December 8, 1992 to hold public hearings on the North American Free Trade Agreement.

After debate, the question being put on the motion, it was agreed to.

Dave Barrett moved,—That, the Sub-Committee travel to the ridings of the twenty (20) Members of Parliament (NDP) who have submitted a written request to the Chair of the Committee in order to hold meetings on the North American Free Trade Agreement.

After debate, the question being put on the motion, it was negatived on the following division:

YEAS

David Barrett—(1)

NAYS

Gabrielle Bertrand — Peter McCreath
Francis LeBlanc — Ken Monteith—(5)
Roy MacLaren

David Barrett moved,—That, the Sub-Committee travel to the provinces other than those agreed to.

gouvernement—l'autre opposition—gouvernement) auront également dix minutes; au deuxième tour, la période d'alternance sera de cinq minutes.

Dave Barrett propose,—Que le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur, remette toutes les études sectorielles portant sur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Après débat, la motion est mise aux voix et adoptée.

Dave Barrett propose,—Que les audiences publiques du Sous-comité soient annoncées dans certains quotidiens et qu'une demande de fonds supplémentaires de 15 000$ soit soumise au Sous-comité du budget du Comité de liaison.

Sur ce, un débat s'ensuit.

La motion est alors mise aux voix:

POUR

David Barrett — Francis LeBlanc—(3)
Roy MacLaren

CONTRE

Gabrielle Bertrand — Ken Monteith—(3)
Peter L. McCreath

Le résultat du vote est le suivant: Pour: 3; Contre: 3.

Le président vote alors contre la proposition.

Peter McCreath propose,—À l'occasion de ses audiences sur l'Accord de libre-échange nord-américain, que le Sous-comité se rende à Vancouver le 30 novembre et le 1er décembre 1992, à Calgary, le 2 décembre, à Winnipeg, le 3 décembre, à Halifax, le 7 décembre et à Québec, le 8 décembre.

Après débat, la motion est mise aux voix et adoptée.

Dave Barrett propose,—Que le Sous-comité tienne des audiences sur l'ALENA dans la circonscription des vingt (20) députés néo-démocrates qui en ont fait la demande écrite au président du Comité.

Après débat, la motion est mise aux voix et rejetée:

POUR

David Barrett—(1)

CONTRE

Gabrielle Bertrand — Peter McCreath
Francis LeBlanc — Ken Monteith—(5)
Roy MacLaren

David Barrett propose,—Que le Sous-comité se rende dans les autres provinces qui n'ont pas été choisies.

After debate, the question being put on the motion, it was negatived on the following division:

YEAS

David Barrett—(1)

NAYS

Gabrielle Bertrand
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Peter McCreath
Ken Monteith—(5)

On motion of Roy MacLaren, it was agreed,—That, the list of witnesses circulated to the Members of the Sub-Committee this day, be concurred in.

On motion of Peter McCreath, it was agreed,—That, the Sub-Committee advertize its hearings on the Parliamentary Channel.

On motion of Peter McCreath, it was agreed,—That, Pat Sobeski, M.P. be a Member of the Sub-Committee and;

—That, Pat Sobeski act as Chairman of the Sub-Committee for its consideration of the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

Ken Monteith moved,—That, the Steering Committee be composed of the Chairman, Roy MacLaren and David Barrett or their representatives and be authorized to conduct the business of the Sub-Committee.

And the question being put on the motion, it was agreed to.

At 4:51 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

Après débat, la motion est mise aux voix et rejetée:

POUR

David Barrett—(1)

CONTRE

Gabrielle Bertrand
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Peter McCreath
Ken Monteith—(5)

Sur motion de Roy MacLaren, il est convenu,—Que la liste de témoins remise aujourd'hui aux membres du Sous-comité soit adoptée.

Sur motion de Peter McCreath, il est convenu,—Que le Sous-comité annonce ses audiences sur la Chaîne parlementaire.

Sur motion de Peter McCreath, il est convenu,—Que Pat Sobeski soit membre du Sous-comité; et

—Que Pat Sobeski préside le Sous-comité pour la durée de l'étude de l'ALENA.

Ken Monteith propose,—Que le Comité directeur soit formé du président, de Roy MacLaren et David Barrett ou de leur représentant, et soit autorisé à diriger les activités du Comité.

La motion est mise aux voix et adoptée.

À 16 h 51, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, November 17, 1992

• 1539

The Chairman: The committee is called to order.

This isn't a regular meeting; this is the Subcommittee on International Trade, for those of you who don't know why you are here. Mr. Barrett asked that we hold a formal meeting to ratify some of the matters that have been before the informal working group that has been planning the free trade hearings, and that is fine.

• 1540

You should have before you a series of documents. One is a proposed agenda for this meeting. I decided the easiest way to treat this and to meet your concern, Mr. Barrett, was to have a whole list of the usual motions, filing of evidence, witnesses, and the rest of it. We have the minutes of the proceedings of the budget subcommittee for you, which we will get to when we get to it. We have a series of letters, all of which are remarkably similar, from several of the people present in the room—they are all dated today, sent to me—all suddenly developing an interest in hearings in their own ridings. I think that is a fair description of the contents of the letters.

These letters will be distributed to all the voting members present in the room. It would be too expensive to make all the copies that would be necessary to give to everybody in the room. Mr. Barrett specifically asked for copies of the budget proposal and its outcome to be distributed, and they are before you.

Let me bring you up to speed a little in the sense that this subcommittee has existed for some time. It has had an informal steering group, which consisted of Mr. MacLaren, Mr. Barrett, and myself. We had a meeting in the fall, before we broke for the referendum, to discuss how we would consider proceeding on the NAFTA proposals. We agreed that we would begin the procedures this week, not last week or the week before. Each party was asked to submit names of people it wanted to be invited to submit briefs or to be potential witnesses. Letters were sent to those people, I guess in late October. We have a summary, if members would like it, of the responses we have received from the people who have been sent letters, which indicates whether they wish to submit a brief and/or be heard as witnesses.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 17 novembre 1992

Le président: La séance est ouverte.

Il ne s'agit pas d'une séance ordinaire du comité, mais d'une séance du Sous-comité du commerce extérieur, pour ceux d'entre vous qui ne sauraient pas pourquoi ils sont ici. M. Barrett a demandé que le sous-comité tienne une séance officielle pour régler certaines questions examinées par le groupe de travail chargé de l'organisation des audiences sur l'Accord de libre-échange, et c'est très bien.

Vous devriez avoir devant vous une série de documents, dont le projet d'ordre du jour de la séance. J'ai décidé que la façon la plus simple d'aborder les questions qui vous intéressent, monsieur Barrett, était de proposer la liste habituelle des motions concernant l'impression des témoignages, la liste des témoins, et tout le reste. Vous avez en main le procès-verbal des délibérations du sous-comité du budget dont nous parlerons en temps et lieu. Vous trouverez aussi une liasse de lettres, qui se ressemblent toutes étrangement, signées par plusieurs personnes aujourd'hui présentes dans la salle—elles sont toutes datées d'aujourd'hui et me sont adressées—lesquelles personnes souhaitent soudainement que des audiences soient tenues dans leur propre circonscription. J'estime que c'est là une description assez juste de la teneur de ces lettres.

Elles seront distribuées à tous les membres du comité ayant droit de vote et présents dans la salle. Il serait beaucoup trop coûteux de faire des photocopies pour toutes les personnes présentes dans la salle. M. Barrett a expressément demandé que des exemplaires de la proposition budgétaire et de la décision du sous-comité soient distribués, et vous les avez en main.

Permettez-moi de vous rappeler que le sous-comité existe depuis quelque temps déjà. Le sous-comité du programme et de la procédure, composé de M. MacLaren, de M. Barrett et de moi-même, s'est réuni de façon informelle. Nous avons eu une réunion à l'automne, avant l'ajournement pour le référendum, afin de décider comment nous allions procéder à l'examen du projet d'accord de libre-échange nord-américain. Nous avions convenu de commencer nos travaux cette semaine et non la semaine dernière ou la semaine avant cela. Chacun des partis a été prié de soumettre une liste de témoins qu'il souhaitait inviter à présenter des mémoires ou à comparaître devant le comité. Des lettres ont été adressées à ces gens à la fin du mois d'octobre, il me semble. Nous avons un tableau des réponses que nous avons reçues de ces personnes, indiquant si elles souhaitent présenter un mémoire ou être entendues comme témoins, et les membres du comité peuvent l'obtenir.

[*Texte*]

There were some discussions last week, and there was also an agreement that we would submit a budget request to the budget liaison committee outlining a proposed Canadian travel plan, with a request for funds for a potential trip to Washington and Mexico in January. We are here today to report to you in an official way the outcome of the discussions of last week and before.

I was hoping the budget subcommittee would meet while the House was not sitting. They did not. They had a meeting yesterday, and some concern has been expressed about the Washington-Mexican part of the proposed travel schedule. I take all responsibility for this. I asked the budget subcommittee to split the request in order to get something decided yesterday rather than have the whole thing held up. So yesterday, you will see, they approved a budget for the hearings of the next four weeks and for what was proposed at the time as the Canadian travel.

• 1545

We do not have the schedule of witnesses for the next two weeks, do we? We have to distribute some copies of those, because that should be ratified today as well, or at least discussed, if anybody else wants to discuss it.

Therefore, what I am proposing to do, with your agreement, is to go through the agenda here, which gets us to travel and so on and so forth. By way of opener, does that get us where we need to be?

Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Mr. Chairman, I propose we open with the minutes—

The Chairman: I propose we open with the agenda before you, because I think everything is here, with the exception of a motion we will come to at the end, Mr. Barrett. As you know, I chair both this subcommittee and the main committee, and I cannot do both. It is not possible. So a motion will be proposed at the end of this meeting that future meetings be chaired by Mr. Sobeski, with the consent of the committee. But it seems logical that we will finish the arrangements for what we are going to do, and then I will turn it over to Mr. Sobeski.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, we are adding the budget item to this agenda.

The Chairman: The budget is here for advice because it was sent. It is not a matter for the committee to adopt. It was adopted, if you remember, by the standing committee—

Mr. Barrett: Yes, I understand—

The Chairman: —before we broke and this is reporting back to you what has been approved so far.

Mr. Barrett: Okay. But we will deal with the results of the requests.

[*Traduction*]

Des discussions ont eu lieu la semaine dernière et il a été convenu que nous soumettrions au sous-comité du budget une demande énonçant les projets de déplacements du comité et demandant des fonds pour un voyage éventuel à Washington et à Mexico, en janvier. Nous sommes là aujourd'hui pour vous faire le rapport officiel de la suite donnée aux discussions des deux dernières semaines.

J'avais espéré que le sous-comité du budget se réunirait pendant l'ajournement de la Chambre. Il ne l'a pas fait. Il s'est réuni hier et a exprimé certaines réserves quant aux déplacements prévus à Washington et au Mexique. J'assume l'entière responsabilité de ce que je vais vous dire. J'ai demandé au sous-comité du budget de scinder notre demande de budget en deux afin qu'une décision puisse être prise hier et éviter ainsi que l'approbation de la demande de budget au complet soit retardée. Ainsi, vous constaterez qu'hier le sous-comité a approuvé un budget pour les audiences des quatre semaines à venir et pour les déplacements prévus à ce moment-là au Canada.

Avons-nous la liste des témoins qui doivent comparaître dans les deux semaines qui viennent? Nous devons en distribuer des copies puisqu'il faudrait que cette liste soit approuvée aujourd'hui, ou du moins que nous en discutions, si les membres du comité ont d'autres commentaires à faire.

Avec votre assentiment, je propose donc que nous examinions l'ordre du jour qui comporte notamment l'autorisation de voyager. Est-ce que cela permettrait d'engager la discussion?

M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Monsieur le président, je propose que nous commencions par le procès-verbal...

Le président: Je propose que nous commencions par l'ordre du jour que vous avez en main puisqu'il renferme toutes les questions dont nous voulons parler, sauf une motion dont nous discuterons en dernier, monsieur Barrett. Comme vous le savez, je suis président du sous-comité et du comité plénier et je ne peux continuer d'assumer les deux tâches. Ce n'est pas possible. Ainsi, une motion sera proposée à la fin de la réunion pour qu'à l'avenir les réunions soient présidées par M. Sobeski, sous réserve de l'assentiment du comité. Mais il me semble logique que nous terminions d'abord la discussion sur les travaux futurs du comité, après quoi je céderai la place à M. Sobeski.

M. Barrett: Monsieur le président, nous ajoutons les propositions budgétaires à l'ordre du jour.

Le président: Le rapport du sous-comité du budget a été distribué pour discussion. Le comité n'a pas à l'adopter. Vous vous souviendrez que le comité permanent l'a adopté...

M. Barrett: Oui, je sais...

Le président: ...avant l'ajournement et nous faisons maintenant rapport de ce qui a été approuvé jusqu'à maintenant.

M. Barrett: D'accord. Mais nous discuterons de la décision rendue sur les propositions budgétaires.

[*Text*]

The Chairman: We can, if you like. Would you like a further discussion about the budget?

Mr. Barrett: To stick with the agenda you have given, probably item 6 would be the appropriate one to discuss.

The Chairman: Fine, travel budget. Is that a sufficient agenda?

Mr. Barrett: Yes, Mr. Chairman, it certainly is a sufficient agenda for the matters I want to raise.

The Chairman: If anybody wants to discuss it... Could I have a motion authorizing the chairman to hold meetings as per item 1?

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I so move.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I would like to agree that there be a reduced quorum, but I would like the caveat that at least one representative from the three parties be present as part of that quorum.

The Chairman: I think that is fine. The number is not listed. The number should probably be four; four as long as one member of each of the three official parties is present. Is that all right?

Mr. Barrett: No problem.

Motion agreed to [See *Minutes of Proceedings*]

The Chairman: Printing of evidence: This is the usual motion. It is the amount we are allowed to print without expending extra budget. I do not see a need at the moment for more copies than that, but if it should be necessary, we will come back to you with a proposal, if we have any money left in the budget to print more.

Mr. Barrett: With that caveat, Mr. Chairman, what budget specifically are you referring to if we have to print more? Can we not ask for a supplementary budget on printing?

The Chairman: We could. But there may be some money left in the budget we have already had approved, if we wanted it.

Mr. Barrett: If there is no money left in the budget that is approved—

The Chairman: And if we want more than 550—

Mr. Barrett: If we want more—

The Chairman: —we would have to find a supplementary budget. But I think for now that should do.

Mr. Barrett: Could we have it noted in the minutes that the committee agreed that if necessary a request for supplementary funds would be made by the committee?

The Chairman: I think the only way to say that is to say the committee can revisit this motion and recognizes it would have to get a supplementary budget. I am not saying the matter is closed, Mr. Barrett—

Mr. Barrett: No, I understand.

[*Translation*]

Le président: Nous pouvons le faire, si vous le souhaitez. Voudriez-vous une nouvelle discussion sur le budget?

M. Barrett: Si nous nous en tenons à l'ordre du jour que vous avez fait distribuer, il serait logique d'en parler au point 6.

Le président: D'accord, budget de déplacement. L'ordre du jour vous convient-il?

M. Barrett: Oui, monsieur le président, c'est un ordre du jour suffisamment complet pour que je puisse aborder les questions qui m'intéressent.

Le président: Si quelqu'un veut en discuter... Quelqu'un veut-il proposer la motion autorisant le président à tenir des réunions comme prévu au point 1 de l'ordre du jour?

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Je le propose.

M. Barrett: Monsieur le président, je veux bien consentir à ce que des séances soient tenues en l'absence de quorum pourvu qu'au moins un représentant des trois partis soit présent.

Le président: Je pense que cela peut aller. Aucun chiffre n'est donné. Il faudrait sans doute prévoir la présence de quatre députés, sous réserve de la présence d'un député de chacun des trois partis officiels. Eset-ce que cela vous va?

M. Barrett: Pas de problème.

La motion est adoptée [Voir *Procès-verbaux et témoignages*]

Le président: Impression des témoignages: Il s'agit de la motion habituelle. Il est question du nombre d'exemplaires que nous pouvons faire imprimer sans budget supplémentaire. Pour l'instant, je ne crois pas qu'il nous faille plus d'exemplaires que cela, mais si cela s'avérait nécessaire, nous vous soumetterions une nouvelle proposition, s'il y avait suffisamment de fonds au budget pour en faire imprimer davantage.

M. Barrett: Monsieur le président, de quel budget supplémentaire s'agirait-il s'il s'avérait nécessaire d'en imprimer davantage? Ne pouvons-nous pas demander un budget supplémentaire pour l'impression des témoignages?

Le président: Nous pourrions le faire. Mais il restera peut-être de l'argent au budget qui est déjà approuvé et que nous pourrions utiliser à cette fin.

M. Barrett: S'il ne reste plus d'argent dans le budget déjà approuvé...

Le président: Et si nous souhaitions faire imprimer plus de 550 exemplaires...

M. Barrett: Si nous en voulons davantage...

Le président: ...nous aurions à demander un budget supplémentaire. Je pense que pour l'instant, c'est suffisant.

M. Barrett: Pouvons-nous faire consigner au procès-verbal que le comité demandera un budget supplémentaire si cela s'avère nécessaire?

Le président: À mon avis, il suffit de dire que le comité pourra réexaminer la motion s'il y a lieu de demander un budget supplémentaire. Je ne dis pas que l'affaire est close, monsieur Barrett...

M. Barrett: Non, je comprends.

[*Texte*]

The Chairman: I am sure the committee can note in its records that it recognizes that if it wants more than 550 later, it may have to raise the budget. Is that all right with you?

Mr. Barrett: That is fine.

The Chairman: Moved by Madam Bertrand, with that particular caveat.

[See *Minutes of Proceedings*]

The Chairman: Distribution of documents: There are two versions here. The second one is the one that has been used more recently, to emphasize that we prefer documents in both languages as a matter of parliamentary practice, but it allows the clerk, where there is a last-minute submission, to distribute a document that is received in only one language as long as it has at least been sent for translation. I am in your hands, but the second one seems to be more in keeping with modern practice.

Mr. McCreath moves version two. Any discussion?

[See *Minutes of Proceedings*]

• 1550

Motion agreed to

The Chairman: We'll go on to the schedule of meetings. You can do this a couple of ways. One is to have a proposed schedule before you. I think Phil has just circulated it. You can adopt that.

What's intended here is a conversation about what time of day or what days of the week the committee wants to meet. That's a normal discussion. I suspect that may not be productive. It may be more productive simply to schedule meetings and agree to them as opposed to trying to figure out whether you want to meet Monday nights or Tuesday mornings or that kind of thing.

Mr. LeBlanc: I suggest the regular practice be that we meet on Tuesdays, Wednesdays and Thursdays so that those of us who live on the perimeter of the country can get back to our constituencies for the weekends. This is unless we happen to be travelling in western Canada where it may be necessary for reasons of cost to meet for five days of the week.

The Chairman: Why don't we take that as a motion. The committee meets Tuesdays, Wednesdays and Thursdays unless it otherwise agrees specifically to meet Monday or Friday. It's understood that this would normally only be when travelling to hold hearings outside Ottawa. I think you have to face, given the timeframe, that it's likely to be Tuesday morning, Tuesday afternoon, and potentially Tuesday evening.

Motion agreed to

The Chairman: There's a motion before you about the questioning of witnesses. The clerk and I have miscommunicated, because this is not what that motion was supposed to be. Let me tell you about that. I've written them out so I can read them to you. This is the practice we've been following.

[*Traduction*]

Le président: Je suis certain que le comité peut noter dans son procès-verbal qu'il pourra demander une rallonge budgétaire s'il souhaite plus tard faire imprimer plus de 550 exemplaires. Est-ce que cela vous convient?

M. Barrett: C'est très bien.

Le président: Mme Bertand propose la motion modifiée.

[Voir *Procès-verbaux et témoignages*]

Le président: Distribution de documents: vous verrez deux versions de la motion. La seconde est celle que nous avons utilisée plus récemment et elle souligne que nous préférons que les documents soient dans les deux langues officielles conformément à la pratique parlementaire, mais la motion permet à la greffière, lorsqu'un mémoire de dernière minute nous parvient, de distribuer le document même s'il n'est pas dans les deux langues officielles, à condition qu'il ait été envoyé à la traduction. Je m'en remets à vous, mais la deuxième motion semble mieux refléter la pratique habituelle.

M. McCreath propose l'adoption de la seconde version. Y a-t-il des commentaires?

[Voir *Procès-verbaux et témoignages*]

La motion est adoptée

Le président: Nous passons à l'horaire des réunions. Il y a plusieurs façons de procéder. Vous pouvez tout simplement adopter l'horaire que Phil vient de vous faire distribuer. Vous pouvez l'adopter.

Il s'agit de discuter des préférences du comité quant aux plages horaires et aux jours de la semaine. C'est une discussion normale, mais je crains qu'elle ne soit pas très productive. Il serait peut-être plus utile de prévoir des réunions et de s'entendre au lieu d'essayer de voir si nous voulons nous rencontrer les lundis soirs ou les mardis matins.

M. LeBlanc: Je propose que nous nous en tenions à la pratique habituelle, à savoir les mardis, mercredis et jeudis, afin que ceux parmi nous qui vivent à la périphérie du pays puissent retourner dans leur circonscription les fins de semaine, sauf bien sûr si nous voyageons dans l'Ouest du pays, auquel cas il serait plus raisonnable de tenir des réunions pendant les cinq jours de la semaine pour des raisons de coût.

Le président: Si vous le voulez bien, nous en ferons une motion. Le comité se réunira les mardis, mercredis et jeudis sauf s'il accepte expressément de tenir des réunions le lundi ou le vendredi. Il est bien compris que de telles réunions ne seraient convoquées normalement que si le comité tient des audiences à l'extérieur d'Ottawa. Étant donné les contraintes de temps, vous devez bien imaginer que le comité se réunira probablement mardi, matin, midi et soir.

La motion est adoptée

Le président: Vous avez devant vous une motion sur l'interrogation des témoins. La greffière et moi-même nous sommes mal compris puisque le texte de la motion n'est pas tel qu'il devait l'être. Permettez-moi de vous l'expliquer. J'ai noté la proposition par écrit afin de pouvoir vous la lire. Voici ce que nous faisons habituellement.

[*Text*]

When the witness is a minister, the first questioner will be from the official opposition, the second questioner will be from the New Democratic Party, and the third will be a government member. Each member will have ten minutes. Thereafter, questioners will alternate as opposition, then government, then opposition, then government, in five-minute rounds. That has been our practice to date.

When the witness is not a minister, the first questioner will be either a Liberal member or an NDP member for 10 minutes. We'll rotate from one witness to the next. This means that one day we start with the Liberal questioner and the next day we start with the New Democratic questioner. That has been our practice. The next three witnesses will be as follows: a government member will have 10 minutes, a member of the other opposition party will have 10 minutes, and a second government member will have 10 minutes; thereafter, questioners will alternate as opposition and government members in rounds of five minutes.

Those have been our practices here. You can change that or debate it. It's whatever you like. Those are the practices we have adopted in the past. I leave it to you as to how you wish to proceed. It's an attempt to recognize that the opposition has special rights when the government puts in a minister as a witness.

I have a motion from Mr. LeBlanc to adopt both those practices.

Motion agreed to

The Chairman: The next motion concerns travel and the budget.

Mr. Barrett: Yesterday I expressed my concern about the timeframe and the amount of commitment we had to travel. Of course, what has really messed up the timeframe was the unexpected interference in the process of this committee by the commitment that we all had to the constitutional referendum and the fact that the House was closed during that period of time. As a consequence of that, we discovered that within a very condensed timeframe we're being asked to make these committee hearings work to their maximum potential. I expressed my concern yesterday that there was not enough time to do the newspaper advertising that we essentially agreed to for what was defined by the chair as "walk-on witnesses".

Mr. Chairman, your absence yesterday was caused by the urgency of another meeting. I raised the question of having information from the sectors that will be appearing at the committee hearings prior to this travel. The information I requested was for the sector-by-sector studies to be in the hands of the committee members well before we travelled and ideally before we met with any of the ministers. That's a very serious request, Mr. Chairman. We cannot do our work without all the information in front of us.

[*Translation*]

Quand le témoin est un ministre, la parole est accordée d'abord à l'Opposition officielle, puis au député du Nouveau Parti démocratique et enfin à un député ministériel. Chaque député a droit à dix minutes. Par la suite, la parole est donnée en alternance à l'opposition, à un député ministériel, à l'opposition, de nouveau à un député ministériel, à raison de cinq minutes chacun. C'est la pratique du comité.

Quand le témoin n'est pas un ministre, la parole est d'abord donnée à un député libéral ou à un député néo-démocrate pour dix minutes. L'ordre est inversé pour chaque témoin. Cela signifie que la parole est d'abord donnée à un député libéral le premier jour et à un député néo-démocrate le lendemain. C'est la pratique établie. Pour les trois prochains témoins, l'alternance se fait comme suit: un député ministériel a dix minutes, un député de l'autre parti d'opposition, dix minutes et un deuxième député ministériel, dix minutes. Par la suite, la parole est donnée en alternance d'abord à l'opposition puis au député ministériel, à raison de cinq minutes chacun.

Voilà comment nous faisons habituellement. Vous pouvez en discuter et proposer que cela soit modifié. C'est à vous de décider. Voilà comment nous avons procédé dans le passé. Je vous laisse le soin de décider ce que vous préférez. Nous faisions ainsi pour refléter le fait que l'opposition a des droits spéciaux quand le gouvernement fait comparaître un ministre comme témoin.

M. LeBlanc propose que nous maintenions ces deux pratiques.

La motion est adoptée

Le président: La prochaine motion concerne les déplacements et le budget.

M. Barrett: Hier, j'ai exprimé mes réserves au sujet du temps réservé aux déplacements et au nombre de villes dans lesquelles nous comptons nous rendre. Bien sûr, je sais que les travaux du comité ont été un peu bousculés par l'obligation que nous avions tous de participer au référendum constitutionnel et par l'ajournement de la Chambre pendant la campagne. Par conséquent, nous constatons que nous sommes maintenant pressés par le temps et on nous demande de faire le maximum pendant les audiences du comité. J'ai exprimé mes réserves hier en précisant que nous n'aurions pas le temps de faire paraître des annonces dans des journaux pour solliciter ce que le président a appelé des «demandes de comparution spontanées».

Monsieur le président, vous avez dû vous absenter hier en raison d'une autre réunion urgente. J'ai soulevé la question de l'obtention par le comité, avant les déplacements, des rapports sectoriels correspondant aux domaines d'intérêt des témoins. J'ai demandé que les membres du comité reçoivent les études sectorielles bien avant qu'ils ne partent en voyage et, idéalement, avant que nous ne recevions les ministres. C'est une requête très sérieuse, monsieur le président; nous ne pouvons pas travailler sans posséder toutes ces informations.

[*Texte*]

• 1555

I've asked frequently in the House for the sector-by-sector studies and have been told that they would not be made available because they would impede the negotiating process of the government. Now, of course, we have initial agreement and there is no longer that impediment, from the government's interpretation, of having that material available.

Mr. Chairman, yesterday I asked for this material, and the request was acknowledged from the research staff. I would like a report as to whether or not that material is forthcoming, how quickly it will be forthcoming. We can certainly proceed with other questions, depending on that information.

Mr. Philip Rourke (Committee Researcher): I made that request to the minister's office and I haven't had any formal reply.

Mr. Barrett: I know it was short notice for the minister. I appreciate that. But I'm sure the minister was aware that we were going to be meeting with him tonight and with other personnel from the government. I find that it's a very serious impediment of this committee's work not to have this material, or at least not even to have an answer at this date. Surely to goodness the availability of that material should be at hand.

It's not a matter of doing new research. It's certainly not a matter of initiating memos or instructions. It's simply a matter of delivering the information to the committee. I find it disappointing, to say the least, that a request was made within the last 24 hours for this material, knowing that this committee was going to meet at 3.30 p.m., and yet we still do not have an answer. We are meeting with the minister tonight at 7 p.m.

I don't think anyone would disagree with the fact that the committee cannot possibly do its work effectively without all information being made available to the committee. To pursue this rigid agenda in a short period of time without that information is in my opinion an impediment to the committee's work. We need to know now whether or not we're going to receive this material.

Mr. McCreath (South Shore): Mr. Chairman, I was present in the House yesterday when Mr. Barrett asked this question. It seemed to me that the minister gave him a fairly explicit answer.

Mr. Barrett: No, no, you weren't at the meeting yesterday.

Mr. McCreath: I'm talking about the question you asked in the House yesterday. I think the minister did give you answer, and he indicated that he would be able to respond and provide the information when he appeared before the committee. I think you have your answer from the minister. The minister is coming, and I presume you'll be ready with your questions.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I welcome the intervention and obviously a request for information from my colleague on the committee. I was asking for all the sectoral reports—not just the minister's—relative to every single witness whom it is proposed that we hear, from the government. The minister cannot possibly have in his competent head all the details of all those reports and cannot possibly have the time tonight to discuss every one of those sectoral reports. What I'm asking

[*Traduction*]

À de très nombreuses reprises, j'ai demandé en Chambre ces études secteur par secteur et on m'a répondu qu'on ne pouvait pas les communiquer car cela risquait de nuire aux négociations conduites par le gouvernement. Maintenant, bien sûr, un premier accord existe et cette raison qui empêchait le gouvernement de communiquer ces documents n'existe plus.

Monsieur le président, j'ai réclamé ces documents hier et le personnel de recherche a pris note de ma demande. J'aimerais qu'on me dise si ces documents vont être soumis et combien de temps il faudra pour les obtenir. Le reste de nos travaux dépend de cette information.

M. Philip Rourke (chargé de recherche du Comité): J'ai envoyé la demande au cabinet du ministre et je n'ai pas encore reçu de réponse.

M. Barrett: Je sais que le ministre n'a pas eu beaucoup de préavis, je comprends cela, mais d'un autre côté, il doit savoir que nous le rencontrons ce soir ainsi que d'autres représentants du gouvernement. Le fait que nous n'avons pas ces documents, ni même une réponse, va beaucoup nous gêner dans notre travail. Je ne comprends vraiment pas pourquoi cela n'est pas possible.

On ne demande pas de nouvelles recherches, on ne demande pas des notes ou des instructions supplémentaires. Il suffirait de livrer au comité des informations qui existent. Le moins que je puisse dire, c'est que je suis déçu de n'avoir encore rien reçu quand la demande est partie au cours des dernières 24 heures et que l'on savait que nous devions nous réunir aujourd'hui à 15h30 puis rencontrer le ministre ce soir à 19 heures.

Personne ne contestera que le comité ne puisse faire son travail efficacement en l'absence de ces informations. Notre calendrier est particulièrement chargé, et sans ces informations, nos travaux vont en être compliqués d'autant. Nous avons besoin de savoir si ces documents nous seront soumis.

M. McCreath (South Shore): Monsieur le président, j'étais à la Chambre hier quand M. Barrett a posé cette question. Il me semble que le ministre lui a donné une réponse assez claire.

M. Barrett: Non, vous n'avez pas assisté à la séance d'hier.

M. McCreath: Je parle de la question que vous avez posée hier à la Chambre. J'ai entendu le ministre vous répondre; il vous a dit qu'il vous répondrait et qu'il apporterait ces informations lorsqu'il viendrait au comité. Le ministre vous a donc donné une réponse. Le ministre doit comparaître, j'imagine que vous serez prêt à l'accueillir avec des questions.

M. Barrett: Monsieur le président, voilà une intervention qui est la bienvenue, une demande d'information de la part de mon collègue. J'ai réclamé tous les rapports sectoriels, pas seulement celui du ministre, tous les rapports qui touchent aux secteurs de tous les témoins que nous allons entendre. Aussi compétent qu'il soit, le ministre ne peut certainement pas connaître tous ces détails de mémoire et d'autre part, nous n'aurons certainement pas le temps

[*Text*]

for is copies of those reports in the hands of committee members so we can be best informed in terms of asking questions of the witnesses who are coming to this committee.

The Chairman: I'm not sure how to answer that. It's not something I know anything about, David. I don't know what exists.

Mr. Barrett: That is what we need to know, Mr. Chairman. How can we possibly go ahead with committee hearings without that? I understand the delay.

The Chairman: We can go ahead with the hearings because we at least have the document, and there are people we can ask questions of, I think. But the best I can suggest to you is this, if I may: ask the minister exactly that question tonight, as I'm sure you intend to.

Mr. Barrett: I asked the committee to ask that question. That's why the research staff is asking that question.

The Chairman: The research staff is attempting to get whatever the department is prepared to release to the research staff. Let me put it that way. As far as I know, that's what's happening, and whatever we get will be distributed to you as quickly as we can get it.

Mr. Barrett: I was informed by the research staff, Mr. Chairman, just by his comment to this committee, that he has not received a definitive answer at this moment.

The Chairman: Right. I gather he hasn't been told an answer yet.

Mr. Barrett: So would you like to take a little recess to see what answer he is getting at this moment?

• 1600

The Chairman: No. In the end you're going to raise it with the minister tonight, or the committee can.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I don't want to be placed in the position of haranguing the minister for information this committee should have in hand. I don't want to be placed in the position of having to ask the minister to kindly make this material available. Do we have to subpoena it? Do we have to insist through legal means that we get it? Mr. Chairman, this is not a charitable enterprise, a voluntary enterprise; we are asking for specific information to be made available to this committee. If the minister says he refuses to give us the information, that's an answer. If he says, yes, we can have it, that is an answer. But we don't have an answer to my specific request, and what I want is an answer from this committee on the question about whether or not we can have this material.

Mr. Sobeski (Cambridge): Yesterday in the House of Commons you specifically asked for the sector-by-sector studies. The minister responded that he would be happy to respond to specific questions he has on the elements of the agreement. But it's not anything that the committee has requested. Yesterday afternoon you asked the clerk to get some information. It's not a request from the committee; it's a request from you or from any other member who could have asked the clerk for the information.

[*Translation*]

pendant la séance de ce soir de discuter de tous ces rapports sectoriels. J'aimerais donc qu'on soumette aux membres du comité des exemplaires de ces rapports, ce qui nous permettra de poser aux témoins qui vont comparaître des questions plus pertinentes.

Le président: Je ne sais quoi vous répondre; David, c'est une question que je ne connais pas du tout. Je ne sais pas quels sont les rapports qui existent.

M. Barrett: C'est justement ce que nous voulons savoir, monsieur le président. Comment ce comité peut-il travailler sans ces informations? Je comprends un certain délai.

Le président: Nous pouvons poursuivre les audiences car nous avons au moins le document et il y a des gens auxquels nous pouvons certainement poser des questions. Cela dit, tout ce que je peux vous affirmer, c'est qu'il faudrait poser cette question au ministre ce soir et je suis certain que c'est votre intention.

M. Barrett: J'ai demandé au comité de poser cette question. C'est la raison pour laquelle le personnel de recherche pose cette question.

Le président: Le personnel de recherche essaie d'obtenir tous les documents que le ministère est prêt à communiquer. C'est tout ce que je peux vous dire. Que je sache, voilà comment on procède et dès que nous obtiendrons quelque chose, nous vous le distribuerons immédiatement.

M. Barrett: Monsieur le président, notre chargé de recherche nous a dit tout à l'heure qu'il n'avait pas encore reçu de réponse définitive.

Le président: C'est exact. Apparemment, il n'a pas encore eu de réponse.

M. Barrett: J'aimerais donc que nous fassions une petite pause dans l'espoir qu'il pourra obtenir une réponse.

Le président: Non, de toute façon vous allez en parler avec le ministre ce soir, ou encore quelqu'un d'autre peut le faire.

M. Barrett: Monsieur le président, je ne voudrais pas être forcé de réclamer à grands cris des informations que le ministre aurait dû nous communiquer d'avance. Je ne veux pas qu'on me force à demander aimablement au ministre de communiquer ces renseignements. Faut-il lui envoyer une assignation? Faut-il faire appel à des moyens juridiques? Monsieur le président, nous ne sommes pas une entreprise de bienfaisance, un organisme de bénévoles: nous réclamons des informations bien précises. Si le ministre refuse de nous les communiquer, ce sera une réponse. S'il nous dit, oui, vous pouvez les avoir, ce sera une autre réponse. Mais pour l'instant, nous n'avons pas eu de réponse et je tiens à ce que ce comité obtienne une réponse, à ce qu'on lui dise si ces documents peuvent lui être communiqués ou pas.

M. Sobeski (Cambridge): Hier, à la Chambre des communes, vous avez réclamé les études secteur par secteur. Le ministre vous a répondu qu'il serait heureux de répondre à des questions précises sur les éléments de l'accord. Cela dit, le comité n'a rien réclamé. Hier après-midi, vous avez demandé à la greffière de recueillir des informations. Ce n'est pas une requête du comité, mais une requête de votre part, tout comme un autre député pourrait demander à la greffière d'obtenir des informations.

[*Texte*]

Mr. Barrett: All right, Mr. Chairman, I move that this committee request the sector-by-sector information from the minister and the departments concerned prior to our hearing any one of these witnesses, and that the material be delivered to every member of this committee.

The Chairman: You can move that it be requested. I don't know how you can ask the clerk to deliver something that may not be provided. But I think you're perfectly right to ask that it be provided.

Mr. Barrett: If the clerk comes back and says the government refuses to provide the information, that's one answer.

Do we have an answer?

Mr. Rourke: They're going to call back.

Mr. Barrett: They're going to call back.

The Chairman: Mr. Barrett is moving that this committee ask the department to tell this committee what sectoral studies have been done and to provide this committee with any sectoral studies that have been done. I think that's your motion.

Mr. Barrett: That all sectoral studies that have been done by every department of government relative to their jurisdiction and relative to the North American free trade agreement that has been initialled by this government, along with the United States and Mexico, be delivered to this committee. Without it, Mr. Chairman, I do not think we can do our work efficiently and as broadly as we should.

Mr. McCreath: Mr. Chairman, I'm well aware of Mr. Barrett's frustration. I've heard the question many times in the House, and I'm well aware of the minister's response that he's also frustrated because Mr. Barrett has continuously declined opportunities to be briefed.

If the minister is coming here tonight, Mr. Barrett might wish to put his question at that time to the minister, and then we will hear what the minister has to say. If, following that, the minister declines, the committee may wish to consider the motion. Therefore, I would move that we table Mr. Barrett's motion until after the committee has had an opportunity to hear from the minister and to question the minister.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, perhaps I may speak against the motion to table, which is debatable and perhaps out of order.

The Chairman: It can't be both.

Mr. Barrett: Okay. Well, I'll ask the chair to rule.

The Chairman: It can't be both debatable and out of order. Even you know that.

Mr. Barrett: I'll ask the chair to rule. Is it in order, Mr. Chairman?

The Chairman: We have never used tabling motions in this Parliament because they come from *Robert's Rules of Order* and not from *Beauchesne's Parliamentary Rules and Forms*. However, committees are also free to do as they choose, so a motion to defer consideration of your motion until later this day or until tomorrow is in order, as opposed to a motion to table.

[*Traduction*]

M. Barrett: Très bien, monsieur le président, je propose que ce comité demande au ministre et aux ministères concernés de communiquer les informations secteur par secteur avant que nous commencions à entendre ces témoins, et que ces documents soient communiqués à tous les membres du comité.

Le président: Vous pouvez proposer que la requête soit envoyée. Je ne sais pas si vous pouvez demander à la greffière de distribuer quelque chose qu'elle ne recevra peut-être pas. Mais vous avez raison de demander qu'on nous communique ces informations.

M. Barrett: Si la greffière nous dit que le gouvernement refuse de communiquer ces informations, c'est une réponse.

Est-ce que nous avons une réponse?

M. Rourke: Ils vont rappeler.

M. Barrett: Ils vont rappeler.

Le président: M. Barrett propose que le comité demande au ministère une liste des études sectorielles qui ont été effectuées et qu'on lui demande de communiquer toutes ces études. Voilà la teneur de votre motion.

M. Barrett: Que toutes les études sectorielles qui ont été effectuées par tous les ministères dans leurs secteurs respectifs et dans le cadre de l'accord de libre-échange nord-américain conclu par le gouvernement avec les États-Unis et le Mexique soient communiquées à ce comité. Sans ces documents, monsieur le président, je ne vois pas comment nous pourrions effectuer notre travail d'une façon efficace et approfondie.

M. McCreath: Monsieur le président, je comprends parfaitement la frustration de M. Barrett. J'ai entendu cette question à la Chambre à de nombreuses reprises et je sais que le ministre est frustré également car M. Barrett n'a cessé de refuser chaque fois qu'on lui a offert des séances d'information.

Si le ministre vient ici ce soir, M. Barrett pourrait lui poser sa question, après quoi nous écouterons la réponse du ministre. Si le ministre refuse, le comité pourrait envisager d'adopter cette motion. Je propose donc que nous déposions la motion de M. Barrett en attendant que le comité ait eu l'occasion de poser des questions au ministre.

M. Barrett: Monsieur le président, j'aimerais m'élever contre cette motion de dépôt, qui est sujette à débat, et peut-être même irrecevable.

Le président: Elle ne peut être les deux.

M. Barrett: D'accord, demandons donc au président de décider.

Le président: Une motion ne saurait être à la fois sujette à débat et irrecevable, même vous, vous savez cela.

M. Barrett: Je vais demander au président de rendre une décision. La motion est-elle recevable, monsieur le président?

Le président: Pendant cette législature, nous n'avons jamais déposé de motion car c'est une procédure qui figure dans le *Robert's Rules of Order* et non pas dans le *Précis de procédure parlementaire de Beauchesne*. Toutefois, les comités sont libres d'agir comme ils l'entendent et par conséquent, vous pouvez proposer de remettre l'étude de votre motion à plus tard dans la journée ou à demain.

[*Text*]

Mr. McCreath: That is what I meant to say.

The Chairman: I had a feeling that is what you had meant to say, Mr. McCreath.

Mr. Barrett: And I had a feeling that you felt that was what he meant to say.

The Chairman: I have sympathy with both motions, as you can imagine.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, in response to the mover, I recognize with respect and deep admiration how closely the members and others have followed my questioning in the House. Should they require autographed copies for their archives because they knew me when I asked these questions, they are available.

The Chairman: And photos?

Mr. Barrett: And photos. However, I am not asking for myself, Mr. Chairman—

The Chairman: For your grandchildren.

Mr. Barrett: —though I'm capable of doing that; I'm asking for this committee. A committee that does not have this information in front of it can be charged with being derelict in its duty. How can we adequately ask questions of government witnesses to this committee about specifics of the agreement, which the minister himself said in the House he wants to give us, without having those studies in front of us?

• 1605

I know perhaps that I'm admired for being far more brilliant than other members of the committee. I humbly accept that advice that's been given by the precise knowledge the member has of my questions.

Mr. McCreath: That conclusion was not in my motion.

Mr. Barrett: That's not a unanimous view. Not only is it not unanimous, but I don't agree with it.

The point is obvious, Mr. Chairman: this is a request not from me but from the committee. The committee has a right to this information and I think we must have it. To table is to absent ourselves from getting a specific answer from the minister hours before the meeting tonight.

If we table it and wait for the minister to come, then he will sit there and say, oh, had I known that you wanted this, I would have arranged it. Well, we should let him know that now we want it and we expect it here tonight. If he says no, then we shall understand that he does not want to provide it to us. But to give an out by saying, oh well, I didn't know about it, is a dereliction of our duty. So I'm against the motion on the table.

We've approximately three hours to get a message to the minister that we expect him to arrive here tonight with that detailed information, and if he doesn't want to bring it, let him say no now.

[*Translation*]

M. McCreath: C'est ce que je voulais dire.

Le président: J'avais l'impression que c'était ce que vous vouliez dire, monsieur McCreath.

M. Barrett: Et moi, j'avais l'impression que vous aviez l'impression que c'était ce qu'il voulait dire.

Le président: Comme vous pouvez l'imaginer, j'accueille les deux motions favorablement.

M. Barrett: Monsieur le président, en réponse à l'auteur de la motion, j'ai beaucoup de respect et d'admiration pour la façon dont les députés, entre autres, ont suivi mes questions à la Chambre. S'ils en veulent des exemplaires avec mon autographe pour leurs archives, ces exemplaires sont disponibles; après tout, ils me connaissaient au moment où j'ai posé des questions.

Le président: Et des photos?

M. Barrett: Et des photos. Cela dit, ce n'est pas pour moi-même que je pose ces questions, monsieur le président...

Le président: Pour vos petits-enfants.

M. Barrett: ...et pourtant, je suis tout à fait capable de le faire, mais c'est bel et bien au nom du comité. Un comité qui ne possède pas ce genre d'information pourrait être accusé de négligence. Comment pouvons-nous poser des questions éclairées à nos témoins sur les détails de l'accord sans avoir ces études sous les yeux? Le ministre a déclaré lui-même à la Chambre qu'il voulait nous communiquer les détails de l'accord.

Je sais qu'on a peut-être pour mon brillant intellect plus d'admiration que pour celui d'autres membres du comité. J'accepte humblement ce compliment fondé sur une connaissance exacte que l'on a des questions que j'ai posées.

M. McCreath: Cette conclusion ne figurait pas dans ma motion.

M. Barrett: Ce n'est pas une opinion unanime. Moi-même, je ne la partage pas.

Une chose est évidente, monsieur le président: cette requête vient non de moi, mais de l'ensemble du comité. C'est le comité qui a le droit de posséder cette information et je pense que nous devons l'exiger. En négligeant de le faire, on se prive d'une réponse de la part du ministre, quelques heures avant la réunion de ce soir.

Si nous en reportons l'étude et que nous attendons l'arrivée du ministre, il y a de grandes chances qu'il nous dise: oh, si j'avais su, je vous aurais apporté ces documents. Nous devons prévenir cela et l'avertir dès maintenant que nous voulons ces documents et que nous les attendons ce soir. S'il répond par la négative, nous comprendrons alors qu'il ne veut pas nous les communiquer. Autrement, nous lui donnons une façon de s'en sortir, il pourra toujours dire qu'il n'était pas au courant: ce serait de la négligence de notre part. Je suis donc contre cette motion.

Il nous reste environ trois heures pour faire parvenir un message au ministre et lui faire savoir que nous l'attendons ici ce soir avec ces informations détaillées et que s'il n'a pas l'intention de les apporter, qu'il nous le dise tout de suite.

[*Texte*]

The Chairman: Let me see if I can overstep again and try to be helpful. This is going to be an issue; that's clear. So let's just confront that it's going to be an issue and say... Somebody may have good reasons why those... I don't know what they are. I don't know what studies there are. I don't know what the reasons of the department are for not wanting to release them. There may or may not be good reasons. There may or may not be any studies. I don't know. That's a question that's going to be put to the minister clearly tonight.

Mr. McCreath, I'm going to suggest to you that you not move your motion to defer and that we just let this matter be sent to the minister, because he is going to have to answer it anyway.

Mr. McCreath: Well, Mr. Chairman, since my respect for you is almost as great as that for my honourable friend opposite, I'll withdraw my motion if the committee so agrees.

The Chairman: Whatever the minister's answer is going to be, it seems to me that he's going to have to give it at some point. It is not unreasonable for a committee to ask for what information there is and to find out what reason there may or may not be for it not to be provided. That seems to me perfectly normal. May I therefore suggest that the committee adopt the motion. The minister will then be on notice that he has to come tonight—

Mr. Barrett: Right now.

The Chairman: —with an answer to the question at least.

Mr. Barrett: Can we be assured that the clerk will phone the minister's office and say we'd like an answer?

The Chairman: No. I think I can assure you that somebody else will.

Mr. Barrett: Thank you very much, Mr. Chairman. I accept your assurance.

The Chairman: I think that's the only way to proceed with that, in fairness.

Mrs. Bertrand (Brome—Missisquoi): Can we hear the motion again?

The Chairman: The motion is that the minister be asked to provide any and all sectoral studies that exist within the department that bear on the NAFTA.

Is that correct?

Mr. Barrett: And if none exists, to say they don't exist; or if they do exist, to say—

The Chairman: Any or all sectoral studies or other studies that bear on the NAFTA.

Mr. Barrett: All sectoral studies.

The Chairman: The committee is now asking for the minister to respond to that request.

Mr. Barrett: Thank you very much.

Question, Mr. Chairman.

[*Traduction*]

Le président: Encore une fois, je vais essayer d'être utile. Je vois que cela va constituer un problème, c'est évident; il vaut donc mieux s'y attaquer tout de suite et dire... Il est possible qu'il y ait de bonnes raisons pour que ces documents... Je ne sais pas quelles sont ces raisons. J'ignore combien d'études existent. Je ne sais pas pour quelles raisons le ministère pourrait refuser de les communiquer. Il y a peut-être de bonnes raisons, peut-être pas. Ces études existent peut-être, peut-être pas. Je n'en sais rien. C'est une question qu'il va falloir poser au ministre très clairement ce soir.

Monsieur McCreath, je propose que vous ne présentiez pas votre motion tendant au renvoi de la discussion et qu'on envoie un message au ministre parce que, de toute façon, il va falloir qu'il réponde.

M. McCreath: Monsieur le président, j'ai pour vous presque autant de respect que pour mon honorable ami qui me fait face, je vais donc retirer ma motion si le comité n'y voit pas d'inconvénient.

Le président: Quelle que soit la réponse du ministre, il va falloir qu'il la donne à un moment ou à un autre. Un comité n'exige pas trop en demandant des informations, ou du moins les raisons qu'on aurait de ne pas communiquer ces informations. Cela me semble parfaitement normal. Je propose donc que le comité adopte la motion. Le ministre saura alors qu'il doit venir ce soir...

M. Barrett: Tout de suite.

Le président: ...avec, au minimum, une réponse à cette question.

M. Barrett: La greffière va donc téléphoner au cabinet du ministre pour le prévenir que nous voulons une réponse?

Le président: Non. Je crois pouvoir vous assurer que quelqu'un d'autre va s'en charger.

M. Barrett: Merci beaucoup, monsieur le président. J'accepte votre assurance.

Le président: En toute justice, je crois que c'est le seul moyen de procéder.

Mme Bertrand (Brome—Missisquoi): Peut-on nous relire la motion?

Le président: Voici la motion: qu'on demande au ministre de fournir toutes les études sectorielles qui existent au ministère et qui ont un rapport avec l'ALENA.

C'est bien cela?

M. Barrett: S'il n'en n'existe pas, qu'on nous le dise, ou encore s'il en existe, qu'on nous le dise...

Le président: Toutes les études sectorielles, ou autres études qui ont un rapport avec l'ALENA.

M. Barrett: Toutes les études sectorielles.

Le président: Le comité demande maintenant au ministre de répondre à cette requête.

M. Barrett: Merci beaucoup.

Votons, monsieur le président.

[*Text*]

Motion agreed to

The Chairman: There's no point in railroading if you don't do it right.

Now, what about the travel?

Mr. Barrett: Yes, we'll go back to the travel. Mr. Chairman, yesterday your office was kind enough to give us the number of responses that the committee or the executive of the committee had received after the initial inquiry to the public off the list to which we all agreed plus some additions.

There were 84 groups and individuals who responded to the committee's inquiries. My staff and I spent the time going through the detailed information you provided yesterday. We have discovered that 84 groups and individuals responded to the committee's inquiries. Only 18 said that they will not appear before the committee, and we have yet to hear from many of the others on the list.

The Chairman: No. Only 18 said that they did not want to appear. That's a different statement.

Mr. Barrett: Some have not responded. Yes. Right.

• 1610

What we are concerned about is the timeframe for 84 groups and locale for 84 groups. For example, Mr. Chairman, we face a commitment of two days in Vancouver—November 30 and December 1. That appears to be adequate to cover British Columbia's response to the hearings, based on the information provided to committee members yesterday.

Calgary, on December 2, also appears. That was a later addition. The only concern I have about November 30, December 1, and December 2 is an immediate authorization by this committee to place the ads for public notice of walk-ons.

The Chairman: We had better deal with the public ads right away, then, because that is going to turn out to be a problem. We have no budget for it and it is going to cost a fortune. Maybe you want to look at what is being proposed under advertising.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, you have taken my breath away. I assumed that once—

The Chairman: I know. I thought I had better alert you that you have a different problem than the one you thought you had.

Mr. Barrett: Yes, yes.

Mme Bertrand: Monsieur le président, j'ai constaté que pendant la campagne référendaire, sur la chaîne parlementaire, il y avait continuellement beaucoup d'informations, jour et nuit. Il y en avait beaucoup plus que je pensais que cette chaîne pouvait en donner. Je pense que si la publicité est faite dès maintenant, les gens auront amplement de temps pour se renseigner.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, what you have shocked me with is the information, as I presume I have heard it, that there will be no funds for newspaper advertising for walk-ons. When we left the subcommittee yesterday afternoon, we recognized that there was a short timeframe, but this was an essential ingredient of these hearings.

[*Translation*]

La motion est adoptée

Le président: Il ne sert à rien de bousculer les gens si on ne le fait pas comme il faut.

Les déplacements maintenant?

M. Barrett: Oui, revenons aux déplacements. Monsieur le président, votre bureau a eu l'amabilité, hier, de nous dire combien le comité ou les responsables du comité avaient reçu de réponses aux lettres qui avaient été envoyées à tous ceux qui figurent sur la liste, y compris quelques personnes supplémentaires.

Quatre-vingt quatre groupes et particuliers ont répondu aux lettres du comité. Mon personnel et moi-même avons passé pas mal de temps à revoir les informations détaillées que vous nous avez données hier. Nous nous sommes aperçus que 84 groupes et particuliers avaient répondu aux requêtes du comité. Dix-huit seulement ont dit qu'ils n'avaient pas l'intention de comparaître, mais il y en a beaucoup qui n'ont pas encore répondu.

Le président: Non. Il y en a 18 seulement qui ont dit qu'ils ne voulaient pas comparaître. C'est différent.

M. Barrett: Certains n'ont pas encore répondu. Oui. Exactement.

Étant donné ces 84 groupes et le nombres de sites que cela représente, le calendrier nous inquiète. Par exemple, monsieur le président, nous nous sommes engagés à passer deux jours à Vancouver, le 30 novembre et le 1er décembre. Cela semble suffisant pour la Colombie-Britannique, étant donné le nombre de réponses que nous avons eues, d'après les informations qu'on nous a données hier.

Quant à Calgary, le 2 décembre, cela semble aussi suffisant. Cette ville a été ajoutée par la suite. La seule chose qui me préoccupe en ce qui concerne le 30 novembre et les 1er et 2 décembre, c'est la nécessité d'obtenir un autorisation immédiatement pour faire paraître des annonces dans les journaux, pour que les gens puissent intervenir à la dernière minute.

Le président: Nous ferions mieux de nous occuper tout de suite des annonces car nous allons avoir un problème. Nous n'avons pas de budget à cet effet et cela va coûter une fortune. Vous pouvez vous référer à la proposition sous le titre publicité.

M. Barrett: Monsieur le président, vous m'avez coupé le souffle. Je supposais que...

Le président: Je sais. Je ferais aussi bien de vous expliquer tout de suite que le problème n'est pas celui qu'on attendait.

M. Barrett: Oui, oui.

Mrs. Bertrand: Mr. Chairman, during the referendum campaign, I have been watching the parliamentary channel and I was able to get a lot of information, day and night. It turned out to be a lot more than I would of expected. I'm sure that if we start advertizing right away, people will have more than enough time to inform themselves.

M. Barrett: Monsieur le président, quand vous dites, comme j'ai cru le comprendre, qu'il n'y aura pas de fonds pour faire de la publicité dans les journaux au sujet des interventions de dernière minute, cela me choque beaucoup. Quand nous sommes sortis du sous-comité hier après-midi, nous savions que les délais étaient très courts et que la publicité était un élément indispensable de ces audiences.

[*Texte*]

The Chairman: Yes, in fairness, I did think we had some money for it at the time. We don't. What I have now discovered, so you know, is that one single ad once on a weekday across the country is about $55,000, and if you tried it on a Saturday it is $65,000. That is a simple little ad. If you left out Ontario, it would drop to about $29,000 or $30,000.

Let me remind the committee that when we met in September or October, the notion we had was that we would invite people to submit briefs; that we would then review those briefs and see whom we wished to invite to appear, based on those briefs; that we would go, in many cases, to the people who had submitted briefs, in the sense that we would go to Vancouver rather than ask them to come here; and that we would then leave some time at the end of each day for walk-ons. That was deliberately recognizing, I think, if I could put it to you that way, that there is a date coming fairly quickly at which the leaders of government may decide to sign the NAFTA agreement. We knew that, and we knew that we therefore had these four weeks, and if we wanted to say anything we had to say it by about December 10 or December 11.

Therefore, we were trying to do as much as we could between now and the end of December in order to be able to say something, if we wanted to, prior to the government's signing the NAFTA agreement. What we might then choose to do in the new year is a separate issue. I think that was our understanding, at least at the working group level. We had not contemplated newspaper advertising, I think, David, because we saw the notion of walk-ons for those who wanted to come and make a submission, as opposed to open days of public hearings. We were really going to invite people who had submitted briefs to give amplification of their briefs in public hearings as opposed to a series of "sitting at tables waiting" for purely the general public to come and see us, but we wanted to leave a spot for people who were interested.

If we want to proceed, we would have to go back and ask for a supplementary budget to do the advertising. The question becomes, to some degree, is it worth the money, or is advertising on the parliamentary channel, sending out press releases, getting as much exposure as we can of the fact that we are going, adequate under the circumstances? That is the decision the committee has to make in the context of the purpose of these hearings, as planned, and money.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I appreciate the information you have provided to us, but yesterday I left the meeting with a clear understanding that there would be newspaper advertising.

• 1615

The Chairman: Yes, and I left you with that impression. I accept responsibility for that.

Mr. Barrett: Now I am deeply concerned about the cost, Mr. Chairman.

[*Traduction*]

Le président: Oui, et je dois reconnaître qu'à ce moment là je croyais qu'il nous restait de l'argent. Ce n'est pas le cas. Je dois vous dire, en effet, que depuis lors je me suis aperçu qu'une seule annonce, une journée pendant la semaine, dans tout le pays, coûte environ 55 000$. Le samedi, cela coûterait 65 000$. Une simple petite annonce. Si l'on supprime l'Ontario, cela baisse à 29 000$ ou 30 000$.

Je rappelle au comité que lorsque nous nous sommes rencontrés en septembre ou octobre, nous avions décidé d'inviter les gens à soumettre des mémoires et de lire ensuite ces mémoires pour décider qui nous voulions inviter à comparaître. Nous avions décidé de nous rendre sur place, dans de nombreux cas, pour rencontrer les auteurs des mémoires, par exemple d'aller à Vancouver au lieu de leur demander de venir ici, ce qui devait nous laisser une certaine période à la fin de chaque jour pour les interventions de dernière minute. Nous étions bien conscients du fait que, en quelque sorte, les chefs de gouvernement pourraient décider de signer l'ALENA d'un moment à l'autre. Nous le savions à l'époque, et nous savions que nous disposions donc de quatre semaines et que, si nous avions quelque chose à dire, il faudrait le dire avant le 10 ou le 11 décembre.

Nous avons donc essayé d'accomplir le plus possible d'ici la fin de décembre pour pouvoir donner notre avis, le cas échéant, avant que le gouvernement signe l'ALENA. Quant à ce que nous déciderons de faire après le 1er janvier, c'est une autre affaire. C'est ce que nous avions décidé, du moins dans le groupe de travail. Nous n'avions pas envisagé de faire de la publicité dans les journaux, car pour nous, il y avait d'une part les interventions de dernière minute et, d'autre part, les audiences publiques. Autrement dit, on allait inviter les gens qui avaient soumis des mémoires à développer les idées de leur mémoire en séance publique et le but de l'exercice n'était pas de nous asseoir à une table et d'attendre que le public se présente. Cela dit, nous laissions tout de même une plage à la fin de chaque jour pour les interventions de ces gens-là.

Si nous voulons procéder de cette façon, il va falloir demander un budget supplémentaire pour faire de la publicité. Dans une certaine mesure, il s'agit de se demander si cela vaut la peine ou si la publicité sur le canal parlementaire, les communiqués de presse et nos efforts pour faire savoir que ces audiences vont avoir lieu, ne suffiraient pas dans les circonstances? C'est une décision que le comité doit prendre en tenant compte de l'objectif que nous avions au départ pour ces audiences et, également, de l'argent disponible.

M. Barrett: Monsieur le président, je comprends ce que vous nous dites, mais quand nous avons quitté la séance hier, nous étions certains qu'il y aurait de la publicité dans les journaux.

Le président: Oui, et c'est l'impression que je vous ai donnée. Je le reconnais.

M. Barrett: Je suis très préoccupé par le coût, monsieur le président.

[*Text*]

A quick survey of the media intentions to raise this cost to the astronomical sum includes, on the second page, such notable agencies to advertise this material as the Toronto *Daily Racing Form of Canada*, $1,500, as one of the reasons why this is high. Mr. Chairman, with some scrutiny through this list we could adequately reduce the amount of government expenditures by leaving the *Racing Form* off the list.

If you care, Mr. Chairman, I hope that no Tory owns the *Racing Form* that is automatically on this list.

Mr. Sobeski: Where is Mr. Rodriguez?

Mr. Barrett: Mr. Chairman, we will tell Mr. Rodriguez and others about the meetings and we can delete the *Racing Form* as an advertising medium.

Mr. Chairman, if we go through this list we can selectively, as a committee, reduce the proposed budget that has an overinflated estimate. For example, in my great province of British Columbia, although *The Vancouver Sun* does not support me, to their peril, we could certainly advertise in *The Province* with a limited amount of money, and the Victoria *Times Colonist*. Both would be broadcast substantially through the province of British Columbia. As a former delivery boy, I am aware of their wide broadcasting possibilities. Mr. MacLaren, as a Vancouver boy, is also aware of that.

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): Is the *Racing Form* on there?

Mr. Barrett: Yes, and we have asked that it be eliminated.

Mr. Rodriguez: Why?

Some hon. members: Oh, oh!

Mr. Rodriguez: Do you know the number of Canadians who read that?

Mr. McCreath: Mr. Chairman, as much as I enjoy listening to this autobiographical discussion—

An hon. member: We haven't even started.

Mr. McCreath: —I couldn't help but notice when we came in today that there were quite a number of television cameras in the room. I am not aware that you advertised in the daily media across Canada that this meeting was taking place.

Mr. Barrett: We did.

Mr. McCreath: I suspect what you did was put out a press release.

Mr. Barrett: No, no. We did it by word of mouth.

Mr. McCreath: Well, I guess the point I'm coming to—

Mr. Barrett: And we could serve this committee far cheaper—

Mr. McCreath: Since I have the floor for the moment, if I could just finish my point, there are a lot of people in Canada who are interested in this subject—

[*Translation*]

Un bref examen des intentions qu'on a de publier dans certains médias et qui risquent de porter ce coût à un niveau astronomique, fait ressortir comme on le voit à la deuxième page, le nom d'éminents organes de presse où l'on voudrait publier ces annonces, comme le Toronto *Daily Racing Form of Canada*, au coût de 1 500$, et ce serait là une des raisons pour lesquelles cela coûterait si cher. Monsieur le président, en examinant de près cette liste, nous pourrions réduire passablement le total des dépenses gouvernementales si l'on enlevait le *Racing Form* de la liste.

Si vous le permettez, monsieur le président, je dirais que j'espère qu'aucun conservateur n'est propriétaire du *Racing Form*, qui figure automatiquement sur cette liste.

M. Sobeski: Où est M. Rodriguez?

M. Barrett: Monsieur le président, nous dirons à M. Rodriguez et aux autres ce qu'il en est des séances et nous pouvons rayer le *Racing Form* de la liste des supports publicitaires.

Monsieur le président, si nous examinons cette liste, nous pouvons, en tant que comité, réduire le budget proposé, qui est exagéré. Par exemple, en Colombie-Britannique, la grande province d'où je viens, bien que le *Vancouver Sun* ne m'accorde pas son appui, à ses risques et périls, nous pourrions certainement publier dans *The Province*, à peu de frais, et dans le *Times Colonist* de Victoria. Les deux seraient largement diffusés en Colombie-Britannique. Autrefois, je livrais des journaux, et je sais que ceux-ci ont un vaste rayonnement. M. Maclaren, qui est de Vancouver, le sait aussi.

M. Rodriguez (Nickel Belt): Est-ce que le *Racing Form* y figure?

M. Barrett: Oui, et nous avons demandé qu'on le raye.

M. Rodriguez: Pourquoi?

Des voix: Oh! oh!

M. Rodriguez: Savez-vous combien de Canadiens le lisent?

M. McCreath: Monsieur le président, même si j'ai du plaisir à écouter ce débat autobiographique...

Une voix: Nous n'avons même pas encore commencé.

M. McCreath: ...Je n'ai pas manqué de remarquer, quand nous sommes arrivés aujourd'hui, qu'il y avait pas mal de caméras de télévision dans la salle. Je ne crois pas savoir que vous ayez fait de la publicité dans quotidiens de tout le Canada pour signaler la tenue de cette séance.

M. Barrett: Nous l'avons fait.

M. McCreath: Je suppose que vous avez publié un communiqué.

M. Barrett: Non, non, en le faisant savoir autour de nous.

M. McCreath: Très bien, ce que je veux dire c'est que...

M. Barrett: Et nous pourrions accomplir le travail de ce comité à bien moindre coût...

M. McCreath: Comme j'ai la parole, si vous me permettez de terminer ce que j'ai à dire, il y a au Canada pas mal de gens que cette question intéresse...

[*Texte*]

Mr. Barrett: Right.

Mr. McCreath: —and they are following it very closely.

Mr. Barrett: Right.

Mr. McCreath: I think that by issuing press releases this committee will reach those people to make it known that they are coming to town, because those are the people who are also making an effort to find out if we are coming, where we are coming, and so on. Therefore, though I respect the desire to make sure we reach everybody, I suggest the truth of the matter is that I think the people who are interested will in fact find out by their direct inquiry; secondly, by the effort that we have made to go out and find them; and thirdly, if we issue press releases the press will let people know we're coming. I think the effect that is desired will be achieved.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I understand clearly the chair's shock at the proposed cost of newspaper advertising. That is what we are discussing. We are not opposed to the idea of newspaper advertising, but we were given three pages of proposed costs. What I am offering is paring down those costs. Of course I struck at the glaring example of the *Racing Form* provided to me by my friend from the Liberal Party. I would like to propose that if you go through this budget we could come up with a far less substantial sum and achieve the same results we hoped to achieve in the first place.

For instance, *The Vancouver Sun*, *The Province*, and the Victoria *Times Colonist* would be sufficient for British Columbia. With all due respect to all the other newspapers on the list, these cover that broadcast area that we wish to cover minimally.

Number two, we are going to Calgary. *The Calgary Herald* and *The Calgary Sun*, both eminent publications in the Calgary area with wider broadcasts, particularly in the focus that we want, could be included for Alberta.

I leave the matter of Saskatchewan for a moment, for good reason, because we're not going to Saskatchewan, but I hope we will go to Saskatchewan.

In Manitoba we find that for a total of $2,107 we can get the whole province of Manitoba covered, including perhaps some of Conrad Black's newspapers in that province: *The Brandon Sun*, the Flin Flon *Reminder*, the Portage La Prairie *Daily Graphic*, *The Winnipeg Free Press* and *The Winnipeg Sun*. In total it would only come to $2,107.

• 1620

As for Ontario, Mr. Chairman, again we have here a list of 35 or 40 newspapers, not all of which need the broadcast of this information. We could certainly look at the *Financial Post*—perhaps not with my recognition—*The Globe and Mail*, *The Toronto Star*, and *The Toronto Sun*. That would again be sufficient, again at a minor sum—and *The Windsor Star*.

Mr. Chairman, again, through this whole list we're presented with a total cost of some $55,000. If you go through it quickly, you can see we can do the same thing for less than $10,000 if we're judicious about it and if we intend

[*Traduction*]

M. Barrett: C'est juste.

M. McCreath: . . .et qui suivent le dossier de très près.

M. Barrett: C'est juste.

M. McCreath: Je pense qu'en émettant des communiqués, le comité rejoindra ces intéressés et pourra leur faire savoir qu'il va venir, car ces gens sont ceux qui font l'effort de s'informer pour savoir si nous venons, où nous serons, et ainsi de suite. Par conséquent, bien que je comprenne qu'on veuille s'assurer de rejoindre tout le monde, je suppose que les gens qui sont vraiment intéressés pourront s'informer eux-mêmes directement; deuxièmement, ils pourront être informés grâce aux efforts que nous avons faits pour les rejoindre; et troisièmement, si nous émettons des communiqués, la presse fera savoir aux intéressés que nous arrivons. Je pense qu'on obtiendra ainsi l'effet recherché.

M. Barrett: Monsieur le président, je comprends très bien que la présidence s'étonne du coût estimatif de la publicité dans les journaux. C'est ce dont nous discutons. Nous ne sommes pas opposés à l'idée de publier des annonces dans les journaux, mais on nous a remis trois pages de coûts estimatifs. Ce que je propose, c'est de réduire ces coûts. Bien sûr, je m'en suis pris à l'exemple flagrant du *Racing Form* que m'a fourni mon collègue du parti Libéral. J'aimerais proposer que, en examinant ce budget, nous en arrivions à fixer un montant beaucoup moins important tout en obtenant les mêmes résultats que nous espérions atteindre à l'origine.

Par exemple, en Colombie-Britannique, il suffirait de publier des annonces dans *The Vancouver Sun*, *The Province* et le *Times Colonist* de Victoria. Malgré tout le respect que j'ai pour les autres journaux qui figurent sur la liste, ceux que j'ai mentionnés sont diffusés dans la région que nous voulons au moins couvrir.

Deuxièmement, nous irons à Calgary. *The Calgary Herald* et *The Calgary Sun*, deux importants journaux à grand tirage de la région de Calgary, compte tenu également de nos intentions, pourraient être inclus pour l'Alberta.

Je ne parlerais pas de la Saskatchewan pour l'instant, pour la bonne raison que nous n'allons pas en Saskatchewan, mais j'espère que nous irons.

Au Manitoba, on constate que, pour 2 107$, nous pouvons couvrir toute la province, en incluant peut-être certains des journaux de Conrad Black dans cette province: le *Brandon Sun*, le *Reminder* de Flin Flon, le *Daily Graphic* de Portage la Prairie, le *Winnipeg Free Press* et le *Winnipeg Sun*. Au total, cela ne coûterait que 2 107$.

Pour ce qui est de l'Ontario, monsieur le président, nous avons encore là une liste de 35 ou 40 journaux, et il n'est pas nécessaire de publier cette information dans tous. Nous pourrions certainement songer à des journaux comme le *Financial Post*—peut-être pas avec mon appui—*The Globe and Mail*, *The Toronto Star* et *The Toronto Sun*. Encore là, cela suffirait, et ne coûterait pas très cher—et *The Windsor Star*.

Monsieur le président, publier des annonces dans les journaux de cette liste représenterait un coût total de 55 000$. Si on l'examine rapidement, on peut voir qu'il est possible de faire la même chose pour moins de 10 000$, si

[*Text*]

to do the work that is necessary for this committee. To give us this thing, with an inflated figure, including such things as the *Racing Form*, is not the way to go about advertising the hearings. So let's get on with a request for a budget to advertise the minimal hearings we're having.

The Chairman: A motion, Mr. Barrett.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I will move that advertisements be placed in all major newspapers announcing the committee's intention to hold hearings throughout Canada and soliciting briefs and submissions on a walk-in basis.

The Chairman: And what amount of money would you attach to it?

Mr. Barrett: I would say, Mr. Chairman, not the profligate amount offered to this committee but a maximum of $15,000.

The Chairman: And who's going to tell a newspaper it's not a major newspaper, in your view? Mr. Barrett, I appreciate your point.

The matter is before the committee. There is a motion to ask for a supplementary budget of $15,000 on an expeditious basis, presumably to figure out some way. . .somebody is going to have to make a cut line. I have a proposal about what's going to be the working group. I'll come back to that later. There needs to be a steering committee. The proposal therefore would be that the committee seek a supplementary budget of $15,000 and the steering committee of the committee yet to be composed would be authorized to figure out how to spend that money judiciously on major newspapers to advertise hearings. That is the motion, I take it.

Is there any debate?

Mme Bertrand: Je comprends mal la logique de M. Barrett qui, comme tous les membres du Comité, a devant lui une demande de tous ses collègues du Nouveau parti démocratique qui veulent qu'on aille dans chacun de leurs comtés. S'il fallait aller dans chacun de leurs comtés, je pense bien qu'ils seraient mal pris. Ils se demanderaient comment il se fait que cela n'a pas été annoncé dans le journal de leur province ou de leur comté. Il limite les annonces aux plus grands journaux, mais s'il nous demande ensuite d'aller dans chacun des comtés des députés du NPD, il n'y aura pas de publicité de faite dans ces comtés-là. Cela manque de logique.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I welcome Madam Bertrand's interjection. I pledge on behalf of my colleagues that should this committee agree to go to every NDP riding, we will be responsible for the advertising out of our own funds.

If that's the only impediment, let me tell you, Madam Bertrand, we intend to save the taxpayers all the money it would cost to advertise, should the committee agree to our request to have those hearings in our ridings. If you wish to make that motion, Madam Bertrand, I will second the motion.

[*Translation*]

nous faisons un choix judicieux et si nous nous proposons de faire le travail qu'exige le comité. Nous présenter cela, avec un montant excessif, où l'on inclut des journaux comme le *Racing Form*, ce n'est pas la façon de faire de la publicité pour les séances. Demandons donc une autorisation budgétaire pour la publicité nécessaire pour les quelques audiences que nous tiendrons.

Le président: Il faut une motion, monsieur Barrett.

M. Barrett: Monsieur le président, je propose que des annonces paraissent dans tous les grands journaux pour annoncer l'intention du comité de tenir des audiences dans tout le Canada et inviter les intéressés à présenter des mémoires et des interventions de dernière minute.

Le président: Et quel montant proposeriez-vous?

M. Barrett: Je dirais, monsieur le président, pas le montant extravagant qu'on a proposé au comité mais un maximum de 15 000$.

Le président: Et qui va se charger de dire à un journal qu'il n'est pas important, à votre avis? Monsieur Barrett, je prends bonne note de votre avis.

Le comité est saisi de cette question. On a présenté une motion pour demander à titre expéditif un budget supplémentaire de 15 000$, sans doute pour trouver une façon... Quelqu'un devra établir une limite. J'ai une proposition à faire quant au groupe de travail. J'y reviendrai plus tard. Il doit y avoir un comité directeur. La proposition viserait donc à faire en sorte que le comité demande un budget supplémentaire de 15 000$ et que le comité directeur du comité, qu'il faut encore constituer, serait chargé de voir comment dépenser cette somme de façon judicieuse pour faire paraître les annonces des séances dans des journaux importants. C'est là la motion, il me semble.

Voulez-vous en débattre?

Mrs. Bertrand: I don't understand Mr. Barrett's reasoning who, as all the committee members, has before him a request made by all his colleagues of the New Democratic Party who want us to go in each of their ridings. If we had to go in each of their ridings, I think they would be in big trouble. They would wonder how come it hasn't been advertized in the newspaper of their province or of their riding. He considers only the major newspapers. But if then he asks us to hold a meeting in each of the NDP members ridings, there will not have been any advertizing made there. It is not logical.

M. Barrett: Monsieur le président, je prends bonne note de l'observation de Mme Bertrand. Je prends l'engagement, au nom de mes collègues, que si le comité décide de se rendre dans chacun des comtés des députés du NPD, nous assumerons nous-mêmes les coûts de la publicité.

Si c'est là la seule objection, permettez-moi de vous dire, madame Bertrand, que nous avons l'intention d'économiser aux contribuables tout l'argent que cela coûterait pour faire de la publicité, si le comité se rend à notre demande de tenir ses audiences dans nos circonscriptions. Si vous voulez présenter cette motion, madame Bertrand, je l'appuierai.

[*Texte*]

Mr. McCreath: And spend three times as much travelling around the country.

Mr. Barrett: I would like to point out that to all the messages we've sent out in the province of Quebec there has been only one response, because of the shortage of broadcasting this information and making it available. I do not want to be a member of a committee that absents itself from a major presence in a very important province in this country.

The Chairman: Said the spider to the fly.

Mr. Barrett: I said, and I say again, we will be derelict in our duty unless we advertise this information to all the citizens in every region, in French and in English. I speak as a British Columbian in that regard.

• 1625

The Chairman: Up to $15,000. I have a motion before the committee.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I would like a roll-call vote.

The Chairman: We normally ask before we do that, however. . . I am going to have to try to read the motion because it isn't written out. The motion, as I understand it, is that the committee seek a supplementary budget of $15,000, to be spent on advertising in "the major newspapers", to be determined by the steering committee of this committee, to advertise the hearings that are proposed to be held.

Motion negatived: nays 4; yeas 3 [See *Minutes of Proceedings*]

The Chairman: I know there is no more money from the budget.

Mr. Barrett: Well, let them say that.

The Chairman: If you will read the matter that has come back to you, it says they have already reduced our request.

Mr. Barrett: It makes a mockery of the whole committee process, Mr. Chairman. Can you name another committee of this importance that has gone through this country without some newspaper advertising? Can you give me a precedent where government members would actually vote against this kind of information being disseminated?

The Chairman: I think the matter has been resolved, Mr. Barrett.

Mr. Barrett: Much to my displeasure.

The Chairman: It may be possible, if you choose to reduce the existing budget you have, to find some money. But that would mean you would have to travel less.

Mr. Barrett: Oh, Mr. Chairman—

The Chairman: Mr. Barrett, I can tell you from my personal discussions with the subcommittee, there is no more money.

Mr. Barrett: Are you telling us that our request for a visit to Washington and Mexico was not even going to be considered?

[*Traduction*]

M. McCreath: Pour passer trois fois plus de temps à voyager dans tout le pays.

M. Barrett: J'aimerais ajouter que, suite à tous les messages que nous avons publiés dans la province de Québec, nous n'avons reçu qu'une réponse, en raison du peu de diffusion de cette information. Je ne veux pas faire partie d'un comité qui néglige d'assurer une présence significative dans une très importante province du pays.

Le président: Dit l'araignée à la mouche.

M. Barrett: J'ai dit, et je le répète, nous manquerions à notre devoir si nous ne publiions pas cette information à l'intention de tous les citoyens de toutes les régions, en français et en anglais. Je parle ici en tant que résident de la Colombie-Britannique.

Le président: Jusqu'à concurrence de 15 000$. Le comité est saisi d'une motion.

M. Barrett: Monsieur le président, je voudrais que l'on procède au vote par appel nominal.

Le président: Mais, avant cela, il est d'usage de demander. . . Je vais essayer de lire la motion dont le texte n'est pas vraiment rédigé. Si j'ai bien compris, la motion porte que le comité demande un budget supplémentaire de 15 000$, montant nécessaire pour faire paraître des annonces publicitaires dans «les principaux journaux», dont le choix doit encore être fait par le comité directeur, en vue d'annoncer les audiences que le comité prévoit tenir.

La motion est rejetée par quatre voix contre trois [voir *Procès-verbaux*]

Le président: Je sais que notre budget est épuisé.

M. Barrett: Qu'ils nous le disent eux-même.

Le président: Si vous prenez la peine de lire la lettre qui nous a été renvoyée, il y est dit que notre demande a déjà été réduite.

M. Barrett: Tout cela tourne en ridicule le processus des comités, monsieur le président. Pouvez-vous nommer un autre comité aussi important que le nôtre qui a tenu des audiences dans tout le pays sans faire la moindre publicité dans les journaux? Pouvez-vous me citer un précédent où les ministériels se sont prononcés contre la diffusion de ce genre de renseignements?

Le président: Je pense que la question est réglée, monsieur Barrett.

M. Barrett: Pas de façon satisfaisante à mes yeux.

Le président: Il est possible, si vous décidez de réduire votre budget actuel, de trouver des fonds disponibles. Mais il vous faudra pour cela décider de moins voyager.

M. Barrett: Oh, monsieur le président. . .

Le président: Monsieur Barrett, je peux vous dire, d'après les discussions personnelles que j'ai eues avec le sous-comité, notre budget est épuisé.

M. Barrett: Etes-vous en train de nous dire que notre demande relative aux voyages du comité à Washington et à Mexico ne va même pas être étudiée?

[*Text*]

The Chairman: I didn't say that. It is before that committee for consideration.

Mr. Barrett: Can we not go back, Mr. Chairman. . .?

The Chairman: Mr. Barrett, we have dealt with your item for 20 minutes. Can we go on to the next one, please.

Mr. Barrett: This specific motion was not presented to the committee; it was voted down here. If you are telling me that, I will accept it. But you are telling me that you are prejudging the budget committee. I cannot accept that.

The Chairman: You asked me why I voted no. I am telling you why I voted no.

Mr. Barrett: Can't we make the request and have them turn it down?

The Chairman: There is not any point in doing that.

Mr. Barrett: Well, Mr. Chairman, I do not accept your point of view.

The Chairman: You don't have to accept my point of view; you just have to go to the next item.

Mr. McCreath: Mr. Chairman, I believe it is my right, though, to put on record. . . Mr. Barrett can draw whatever conclusions he wants, but he cannot interpret why we voted the way we did.

The Chairman: Mr. McCreath, that is not going to help.

Mr. Barrett: I can interpret it any way I want.

The Chairman: Exactly. You can interpret it any way you want.

Mr. Barrett: Your damned right that I intend to interpret it—

The Chairman: Order, please.

Mr. Barrett: The secret, quiet committee slipping through this country unnoticed.

An hon. member: You can't get away with that.

Mr. Barrett: Come on, give us a break.

Mr. McCreath: You're not going to get away with that. You can twist it any way you want.

Mr. Barrett: Twist it? I saw you vote no. I don't have to twist it.

The Chairman: That will be enough. I want to get through this meeting. Don't play into his hands.

Mr. Barrett: Order, Mr. Chairman—

An hon. member: Put it on the record.

The Chairman: It is on the record. I put it there deliberately.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I find that offensive from a chair who is supposed to be fair and even-handed.

[*Translation*]

Le président: Je n'ai pas dit cela. Le comité est en train de l'examiner.

M. Barrett: Ne pouvons-nous pas en revenir, monsieur le président. . .?

Le président: Monsieur Barrett, voilà 20 minutes que nous discutons de la question que vous avez soulevée. J'aimerais que nous passions maintenant au point suivant.

M. Barrett: Cette motion précise n'a pas été soumise au comité; elle a été rejetée ici. Si c'est ce que vous me dites, je l'accepte. Mais vous êtes en train de me dire que vous décidez, à l'avance, de ce que va dire le Comité du budget. C'est inacceptable à mes yeux.

Le président: Vous m'avez demandé pourquoi j'ai voté non. Je vous donne mes raisons.

M. Barrett: Ne pouvons-nous pas formuler la demande et attendre que ce comité la rejette?

Le président: Ce serait inutile.

M. Barrett: Eh bien, monsieur le président, je n'accepte pas votre opinion.

Le président: Je ne vous demande pas de l'accepter; il nous suffit de passer au point suivant.

M. McCreath: Monsieur le président, je pense avoir le droit de faire consigner une remarque au compte rendu. . . M. Barrett peut bien tirer les conclusions qu'il veut, mais il ne peut pas interpréter les raisons qui nous ont poussés à voter comme nous l'avons fait.

Le président: Monsieur McCreath, cela ne change rien dans l'affaire.

M. Barrett: Je peux interpréter votre vote comme bon me semble.

Le président: Parfaitement. Vous pouvez l'interpréter comme bon vous semble.

M. Barrett: Vous ne croyez pas si bien dire!

Le président: À l'ordre.

M. Barrett: On a un comité qui se déplace en secret d'un bout à l'autre du pays sans que personne ne le remarque.

Une voix: Vous ne vous en tirerez pas comme cela!

M. Barrett: Arrêtez donc!

M. McCreath: Vous ne vous en tirerez pas comme cela. Vous pouvez bien déformer les choses comme vous l'entendez.

M. Barrett: Les déformer? Je vous ai vu voter non. Je n'ai rien à déformer.

Le président: Cela suffit! Je veux que notre réunion se termine un jour. Ne faites pas son jeu.

M. Barrett: Un rappel au Règlement, monsieur le président. . .

Une voix: Dites-le officiellement.

Le président: C'est fait. Je l'ai fait de propos délibéré.

M. Barrett: Monsieur le président, cette attitude me paraît choquante de la part d'un président qui est censé être juste et équitable.

[*Texte*]

The Chairman: I am being as fair as I can, Mr. Barrett.

Mr. Barrett: If you intend to make insulting remarks about members of this committee while sitting in the chair—

The Chairman: I don't believe I made an insulting remark.

Mr. Barrett: Yes, you did.

The Chairman: I spoke to Mr. McCreath.

Mr. Barrett: You just said, "Don't play into his hands." Now, that is an instruction from the chair that has a political connotation, and I object to it completely.

The Chairman: Mr. Barrett, we finished this item 10 minutes ago and you have carried on.

Mr. Barrett: I ask you to withdraw that comment about don't play into his hands, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. McCreath, do play into his hands.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, is it the behaviour of a responsible chair to play that kind of game?

The Chairman: Is this the behaviour of a responsible parliamentarian?

Mr. Barrett: Mr. Chairman, you have rules to enforce in this committee.

The Chairman: And I am enforcing them, Mr. Barrett. The matter ended 10 minutes ago.

Mr. Barrett: You have no right to make those editorial comments while sitting in the chair.

The Chairman: But you do?

Mr. Barrett: You can call me out of order. You're the chairman.

The Chairman: You do, Mr. Barrett? You have been making editorial comments ever since we walked into this room!

• 1630

Mr. Barrett: Mr. Chairman, if you want to call me to order, that's your prerogative. But you don't have any prerogative, sitting in that chair, to make those kinds of editorial comments about the behaviour of any member. If you don't like my behaviour, you call me to order.

The Chairman: All right, order.

Mr. Barrett: You have no right to make those comments to other committee members.

The Chairman: I call you to order, then. Do you accept that?

Mr. Barrett: Mr. Chairman, yes, I accept it.

Now, Mr. Chairman, I have a point of order.

The Chairman: Yes, Mr. Barrett.

[*Traduction*]

Le président: Je suis aussi juste que possible, monsieur Barrett.

M. Barrett: Si vous comptez faire des remarques insultantes au sujet des membres du comité lorsque vous occupez le fauteuil...

Le président: Je ne pense pas avoir fait de remarque insultante.

M. Barrett: Si, vous en avez fait une.

Le président: J'ai parlé à M. McCreath.

M. Barrett: Vous avez dit simplement «Ne faites pas son jeu.» Il s'agit là d'une directive émanant de la présidence qui a une connotation politique et je m'y oppose avec véhémence.

Le président: Monsieur Barrett, nous avons réglé cette question il y a déjà 10 minutes et vous continuez d'en parler.

M. Barrett: Je vous demande de retirer cette observation au sujet de faire mon jeu, monsieur le président.

Le président: Monsieur McCreath, faites donc son jeu.

M. Barrett: Monsieur le président, ce genre de jeux est-il un comportement acceptable de la part d'un président responsable?

Le président: Est-ce là le comportement d'un parlementaire responsable?

M. Barrett: Monsieur le président, vous devez faire respecter certaines règles au comité.

Le président: Et c'est ce que je fais, monsieur Barrett. La question a été réglée il y a 10 minutes.

M. Barrett: Vous n'avez aucun droit de faire ce genre d'observations lorsque vous occupez le fauteuil.

Le président: Mais vous, vous en avez le droit?

M. Barrett: Vous pouvez me rappeler à l'ordre. C'est vous le président.

Le président: Et vous monsieur Barrett? Vous n'avez pas cessé de faire des remarques de ce genre dès l'instant où nous sommes entrés dans la salle!

M. Barrett: Monsieur le président, si vous voulez me rappeler à l'ordre, c'est votre prérogative. Mais vous n'avez aucun droit, quand vous occupez ce fauteuil de faire ce genre de remarques sur l'attitude d'un membre du comité. Si vous n'aimez pas mon comportement, vous pouvez toujours me rappeler à l'ordre.

Le président: Très bien, à l'ordre.

M. Barrett: Vous n'avez aucun droit de faire ce genre d'observations aux autres membres du comité.

Le président: Je vous rappelle à l'ordre, dans ces conditions. L'acceptez-vous?

M. Barrett: Oui, monsieur le président, je l'accepte.

Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

Le président: Je vous écoute, monsieur Barrett.

[*Text*]

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I object to the chair making judgmental comments about the intent, real or imaginary, of any single member of this committee, or instructing other members of the committee on how to behave in response to comments of other members. I object to that and I ask that you withdraw those comments.

The Chairman: Objection noted. It is not a point of order.

Mr. Barrett: I ask you to withdraw those comments.

The Chairman: The objection is noted. It is not a point of order.

Mr. Barrett: So it is in order for the chair to make editorial comments about members.

The Chairman: Noted. The member has not raised a valid point of order.

Mr. Barrett: Disgusting, Mr. Chairman. I've never seen that kind of behaviour.

The Chairman: The room will notice that comment was directed to Mr.—

Mr. Barrett: Yes. I have no confidence in a chair that behaves in that way, none whatsoever.

The Chairman: Mr. Barrett, will you come to order, please?

Mr. Barrett: Withdraw the remarks.

The Chairman: Does it matter whether I withdraw the remark, whether you come to order?

Mr. Barrett: Yes, it does matter.

The Chairman: So your willingness to come to order is conditional on your getting your way?

Mr. Barrett: No, Mr. Chairman. I ask you to withdraw those remarks.

The Chairman: I've been listening to this from Mr. Barrett for 48 hours now.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I asked you to withdraw those remarks unconditionally.

The Chairman: I do not withdraw the remark unconditionally. I do not.

Mr. Barrett: Thank you, Mr. Chairman. We understand exactly what a biased chair is by your example at this moment.

The Chairman: Mr. Barrett, do you have another matter you wish to raise?

Mr. Barrett: We're still on the agenda. We're still on travel.

The Chairman: Would you have another matter you wish to raise?

Mr. Barrett: Ask the members if they wish to raise them, too. I'm not the only one here.

The Chairman: That would be progress, yes.

[*Translation*]

M. Barrett: Monsieur le président, je m'oppose à ce que la présidence porte des jugements personnels quant à l'intention, réelle ou imaginaire, de l'un des membres du comité, ou qu'elle donne des instructions à d'autres membres du comité quant à la façon de répondre aux observations de leurs collègues. Je m'oppose à cette attitude et je vous demande de retirer ces paroles.

Le président: Je prends note de votre objection. Ce n'est pas un rappel au Règlement.

M. Barrett: Je vous demande de retirer ces remarques.

Le président: J'ai pris note de votre objection. Ce n'est pas un rappel au Règlement.

M. Barrett: Il est donc acceptable que la présidence passe des remarques personnelles au sujet des membres du comité.

Le président: J'en ai pris note. L'intervention du député n'est pas vraiment un rappel au Règlement.

M. Barrett: C'est écoeurant, monsieur le président. Je n'ai jamais vu une attitude semblable.

Le président: Les personnes présentes dans la salle auront remarqué que cette observation était adressée à M. . .

M. Barrett: Oui. Je n'ai aucune confiance en un président qui se comporte de cette façon, absolument aucune.

Le président: Monsieur Barrett, pouvez-vous vous calmer, je vous prie?

M. Barrett: Retirez vos remarques.

Le président: Vous ne vous calmerez que si je retire mes remarques?

M. Barrett: En effet.

Le président: Autrement dit, vous ne vous calmerez qu'à condition d'obtenir ce que vous souhaitez?

M. Barrett: Non, monsieur le président. Je vous demande simplement de retirer vos remarques.

Le président: Cela fait 48 heures que j'entends les mêmes interventions de la part de M. Barrett.

M. Barrett: Monsieur le président, je vous ai demandé de retirer vos observations sans condition.

Le président: Je n'ai pas l'intention de retirer cette remarque sans condition. Absolument pas.

M. Barrett: Merci, monsieur le président. À en juger par votre attitude, nous avons maintenant une bonne idée de ce qu'est un président partial.

Le président: Monsieur Barrett, souhaitez-vous soulever une autre question?

M. Barrett: Nous en sommes toujours à l'ordre du jour. Nous examinons la question des déplacements.

Le président: Souhaitez-vous soulever une autre question?

M. Barrett: Demandez aux membres du comité s'ils ont quelque chose à dire. Je ne suis pas le seul ici.

Le président: Voilà qui va faire avancer les choses.

[*Texte*]

Does somebody want to move the travel motion, please?

Mr. Barrett: Mr. Chairman, further on the travel motion, before we go to moving the acceptance, if no one else wishes to raise a matter, I do. When can we get a definitive answer on the dates proposed for Halifax and Quebec—

The Chairman: They're here.

Mr. Barrett: No, there are question marks beside both.

The Chairman: That's for you to decide. Do you want to decide those are the dates when you want to go?

Mr. Barrett: If that's the interpretation of the question mark, then let's deal with that before we pass a motion.

The Chairman: Yes.

Mr. Barrett: So it's obvious we shouldn't pass the motion.

The Chairman: The question before the committee is, do you want to reverse that order? It was not clear to the clerk whether the committee wanted to go to Halifax first or Quebec first.

Mr. Barrett: What is the most appropriate in terms of travel arrangements?

The Chairman: We believe Halifax, and then Quebec; but it is not entirely clear to us that's right. We're looking for some guidance on that. So far as we can tell, that's the right way to do it.

Mr. Barrett: Okay. Now, Mr. Chairman, if that indeed is the only technical requirement about the two question marks relative to Halifax and Quebec, I want to raise the matter my colleagues have sent letters to you about. Mr. Chairman, my colleagues have written you directly because on my report to them as a caucus group they were unhappy that the schedule of the hearings did not include as wide a broadcast of the hearings as they wished. As a consequence of that, I suggested to my colleagues they write to you directly and make their request known to you that they wanted this committee to sit in their ridings. That is a legitimate request by my colleagues, and I ask that those matters be dealt with by this committee.

The Chairman: Mr. Barrett, I take it, then wishes to move some amendments.

Mr. Barrett: Yes. Mr. Chairman, I move, as discussed yesterday, that we expand the potential travel dates for this committee; we make the committee available into January, and perhaps mid-February; and the committee consider individually the request of each member of Parliament who has asked that the committee come into his or her riding.

The Chairman: I'm going to have to make a procedural decision on that, I think. Mr. Barrett, I'm going to accept that as a separate motion. The reason I'm going to do it that way is this. The committee, at the instigation of all parties, including you at the time—

[*Traduction*]

L'un d'entre vous aurait-il l'obligeance de proposer la motion relative aux déplacements?

M. Barrett: Monsieur le président, en ce qui a trait à cette motion, avant de l'adopter, si personne ne désire intervenir, j'ai une question à poser. Quand obtiendrons-nous une réponse définitive quant aux dates prévues pour le voyage à Halifax et à Québec?

Le président: Les dates sont indiquées ici.

M. Barrett: Non, il y a un point d'interrogation à côté des deux.

Le président: C'est à vous d'en décider. Êtes-vous d'accord pour les deux dates proposées?

M. Barrett: Si c'est ainsi qu'il faut interpréter le point d'interrogation, réglons cette question avant d'adopter une motion.

Le président: Oui.

M. Barrett: De toute évidence, nous ne devons pas adopter la motion.

Le président: Il reste au comité à décider s'il est souhaitable d'inverser l'ordre. Mme la greffière ne sait avec certitude si les membres du comité souhaitent aller d'abord à Halifax ou à Québec.

M. Barrett: Qu'est-ce qui convient le mieux compte tenu des dispositions prises relativement à nos déplacements?

Le président: À notre avis, Halifax d'abord et ensuite Québec. Mais tout cela n'est pas absolument clair et nous souhaitons connaître l'avis du comité. Selon nous, c'est la bonne façon de procéder.

M. Barrett: Très bien. Monsieur le président, si c'est le seul problème technique relatif aux deux points d'interrogation concernant les déplacements à Halifax et à Québec, j'aimerais soulever la question dont mes collègues vous ont déjà parlé par lettres. Monsieur le président, mes collègues vous ont écrit directement parce que, à la suite du rapport que j'ai fait au caucus, ils étaient mécontents que le calendrier des audiences ne prévoie pas la radiodiffusion d'autant d'audiences qu'ils l'auraient souhaité. En conséquence, je leur ai conseillé de vous écrire directement et de vous faire savoir qu'ils souhaitaient que notre comité siège dans leurs circonscriptions. Il s'agit, à mon avis, d'une demande parfaitement justifiée de la part de mes collègues et je souhaite que le comité examine cette question.

Le président: Monsieur Barrett, si j'ai bien compris, désire proposer des amendements.

M. Barrett: Oui. Monsieur le président, conformément à notre discussion d'hier, je propose de prolonger le calendrier des déplacements prévu de notre comité; que nous tenions des audiences jusqu'en janvier, voire la mi-février et que le comité examine séparément la demande de chaque député désireux que le comité tienne une audience dans sa circonscription.

Le président: Je vais devoir prendre une décision de procédure à ce sujet, je pense. Monsieur Barrett, j'accepte votre demande comme une motion distincte. Si je procède ainsi, c'est pour la raison suivante. Le comité, à l'instigation de tous les partis, et vous y compris à l'époque...

[*Text*]

Mr. Barrett: Yes.

The Chairman: —had a meeting in which we came to the main committee and asked for a motion to be sent forward with a specific travel request and budget. We have received that budget. It is therefore in order, it seems to me, for the committee to decide to spend that money on a particular travel agenda.

• 1635

I think the motion you're making is a separate request for another budget submission to be made asking for more money to be spent on more travel. I don't believe you're asking that this travel authority and budget be varied to do what you want to do, or are you?

Mr. Barrett: You're asking me for a definition of my motion.

The Chairman: I'm asking whether you want to amend the existing travel authority and budget, or do you want to deal with them separately?

Mr. Barrett: I have information from the chair on a previous motion, that there will be no more money. So what is the purpose of the chair asking whether or not we wish to split this motion, when the automatic answer from the chair will be that there is no more money?

The Chairman: Sorry, I'm confusing you. We have a travel authority. We have a budget approved. Are you asking that those funds be varied from what was originally approved?

Mr. Barrett: Yes, if necessary. Or do I ask for an expanded budget? Your advice is best, Mr. Chairman.

The Chairman: I'm sorry, I'm not expressing my technical problem well. We have a budget that has been approved on a specific agenda. I don't know how to add to it at this point because we're only confirming an earlier request. I think I have to rule it as a separate item.

Mr. Barrett: I accept the ruling as a second separate item if you add it to two areas.

The Chairman: Okay.

Mr. Barrett: I move this committee extend its hearings to deal with other ridings, specifically the request the chair has received and any other areas that should come up as members may request. Furthermore, any further hearings should accommodate people who are not able to make these specific dates. This committee should be made available to them in Ottawa.

The Chairman: How does one ask for money on that motion?

[*Translation*]

M. Barrett: Oui.

Le président: . . .a tenu une réunion au cours de laquelle il a été décidé de présenter au comité principal une motion prévoyant une demande de déplacement et un budget précis. Nous avons reçu ce budget. Il est donc tout à fait normal, à mon avis, que le comité décide de dépenser cet argent en vertu d'un calendrier de déplacements donné.

La motion que vous présentez équivaut à une demande distincte en vue de proposer une autre demande de budget pour avoir plus d'argent à dépenser lors d'autres déplacements. Je ne pense pas que vous demandiez que l'on modifie cette autorisation de voyager et ce budget pour parvenir à vos fins, ou est-ce que je me trompe?

M. Barrett: Vous me demandez de définir ma motion.

Le président: Je vous demande si vous souhaitez modifier l'autorisation de voyager et le budget actuel ou si vous souhaitez proposer une motion distincte?

M. Barrett: D'après ce qu'a déclaré la présidence à l'égard d'une motion précédente, nous n'obtiendrons apparemment pas de fonds supplémentaires. Pour quelle raison, dans ces conditions, la présidence me demande-t-elle si nous souhaitons ou non diviser cette motion, puisqu'elle va nous répondre automatiquement que nous n'obtiendrons pas de fonds supplémentaires?

Le président: Je regrette si j'ai jeté la confusion dans votre esprit. Nous avons une autorisation de voyager. Nous avons un budget qui a été approuvé. Est-ce que vous nous demandez d'utiliser ces fonds à des fins différentes de ce qui a été approuvé au départ?

M. Barrett: Oui, au besoin. Ou dois-je demander un budget plus important? C'est à vous de me conseiller, monsieur le président.

Le président: Je regrette, j'exprime mal le problème de procédure qui se pose. Nous avons un budget qui a été approuvé pour un calendrier précis. Je ne sais pas comment y ajouter quelque chose pour le moment puisque nous ne faisons que confirmer une demande antérieure. Je pense que votre motion doit être considérée comme distincte.

M. Barrett: J'accepte la décision de la considérer comme une motion distincte si vous l'ajoutez à deux secteurs.

Le président: D'accord.

M. Barrett: Je demande au comité de prolonger ses audiences en vue de siéger dans d'autres circonscriptions, conformément aux demandes que la présidence a déjà reçues et éventuellement dans d'autres régions si des membres du comité en expriment le désir. En outre, toutes les nouvelles audiences devront permettre aux personnes qui ne sont pas disponibles à ces dates précises d'assister aux audiences. Le comité devrait tenir des audiences à Ottawa.

Le président: Comment demande-t-on de l'argent dans le cadre de cette motion?

[*Texte*]

Mr. Barrett: I want to separate it into two areas. I want to extend the committee hearings to include those people who may not be able to accommodate this schedule and want to appear in Ottawa. I suggest those hearing dates for that accommodation be extended to early February.

The Chairman: Oh, no. You're dealing with several different things here. We may want to meet here in February or January. Fair enough.

Mr. Barrett: I'd like to put that on the record as a motion.

The Chairman: I'll come back to that. I have difficulty with what you're trying to formulate. Technically you're saying we should go to any other riding if somebody wants us to.

Mr. Barrett: Let's consider the requests for other ridings.

The Chairman: I don't know how to send that to the budget committee, unless you tell me what ridings they are. The procedure is to evaluate the cost and submit a request for that many dollars, not for an open-ended matter.

Mr. Barrett: I understand exactly what you're saying. It is my understanding that you have received a number of written requests for hearings in ridings of members of Parliament. To accommodate your technical problem, I move the specific requests you have received be costed and forwarded to the budget committee for a response.

The Chairman: I'm doing my best to word your motion in a way it can be put to the committee.

Mr. Barrett: Number two is that this committee open its hearings here in Ottawa, and make Ottawa dates available up to and including the first week in February, to any person or organization in Canada wishing to make a presentation who could not reasonably come to Ottawa hearings prior to that date. That includes notification that we've had, as I understand it, from two major national organizations.

The Chairman: Can I deal with this in three sequences? First is the motion before you to travel, which is on the paper. Next is Mr. Barrett's second motion with regard to the costing and submission of the letters we've received here today, and others that may come in later today from the NDP caucus—

Mr. Barrett: Or anywhere else.

The Chairman: By 6 p.m. today?

Mr. Barrett: No, leave it open.

The Chairman: Until when?

Mr. Barrett: Until 6 p.m. today is fine.

The Chairman: Fine. Next we'll come to the motion of how to deal with the January issue. I may come back to that, if I may, because there's a way to put that in form.

Mr. McCreath has moved a motion with regard to the travel proposed here, including Halifax on December 7 and Quebec on December 8. Is that approved?

[*Traduction*]

M. Barrett: Je veux la diviser en deux parties. Je demande que les audiences du comité soient prolongées de façon à permettre aux personnes qui ne pourront pas se présenter aux audiences prévues de comparaître à Ottawa. Je propose que les dates des audiences prévues à cette fin soient reportées au début de février.

Le président: Que non! Vous abordez divers points dans cette motion. Nous voudrons peut-être siéger ici en février ou en janvier. C'est normal.

M. Barrett: J'aimerais proposer officiellement ma motion.

Le président: J'y reviendrai. J'ai du mal à comprendre ce que vous essayez de dire. En fait, vous déclarez que le comité devrait se rendre dans n'importe autre circonscription si un député en fait la demande.

M. Barrett: Examinons les demandes relatives aux audiences dans d'autres circonscriptions.

Le président: Je ne sais pas comment soumettre cette demande au Comité du budget, à moins de savoir de quelle circonscription il s'agit. En vertu de la procédure, il faut évaluer le coût et présenter une demande d'un montant précis, et non une demande de fonds en général.

M. Barrett: Je comprends exactement ce que vous nous dites. Je crois savoir que vous avez reçu un certain nombre de demandes écrites pour que le comité tienne des audiences dans les circonscriptions de certains députés. Pour résoudre votre problème de procédure, je propose que l'on estime le coût de ces audiences visant à répondre aux demandes précises que vous avez reçues et que nous le soumettions au Comité du budget.

Le président: Je fais de mon mieux pour formuler votre motion de façon à pouvoir la soumettre au comité.

M. Barrett: Deuxièmement, je propose que le comité tienne des séances ici à Ottawa et ce, jusqu'à la première semaine de février, pour permettre à tout particulier ou tout organisme du Canada désireux de comparaître et qui n'a pas pu se présenter aux audiences d'Ottawa par le passé, de le faire. Je pense notamment aux avis que nous avons reçus, si je ne m'abuse, de deux grands organismes nationaux.

Le président: Permettez-moi d'aborder la question en trois volets. Tout d'abord, il y a la motion relative aux déplacements du comité, dont le texte figure à l'ordre du jour. Il y a ensuite la deuxième motion de M. Barrett relative au calcul des dépenses et aux lettres que nous avons reçues ici aujourd'hui, ainsi qu'à d'autres demandes susceptibles d'être présentées vers la fin de la journée par le caucus néo-démocrate...

M. Barrett: Ou ailleurs.

Le président: Avant 18 heures aujourd'hui?

M. Barrett: Non, ne fixez pas de limite.

Le président: Jusqu'à quelle heure?

M. Barrett: Entendu, jusqu'à 18 heures.

Le président: Très bien. Nous passons maintenant à la motion relative aux audiences de janvier. Si vous le permettez, j'aimerais y revenir plus tard car il y a une façon de formuler une telle motion.

M. McCreath a proposé une motion concernant les déplacements prévus à l'ordre du jour, et notamment Halifax le 7 décembre et Québec, le 8. Êtes-vous d'accord?

[*Text*]

• 1640

Motion agreed to

The Chairman: Mr. Barrett's motion is that any requests the committee receives, for the sake of argument until 6 o'clock tomorrow, from members who wish to have their ridings included for hearings, should be costed and submitted to the budget subcommittee as a request for further travel and further hearings.

Mr. McCreath: Just before we put that motion, Mr. Chairman, am I correct to conclude that there has been no effort made by the members who submitted this to indicate what the cost of that would be? Is this something that would have to be researched by the committee staff themselves?

The Chairman: I am assuming Mr. Barrett means that members would use their own travel points, etc., the way we have done in the other costs, but that it would be costed by the steering committee if that were the way the motion were adopted.

Mr. Barrett: That's a possibility.

I would like it recorded, Mr. Chairman. If it's necessary to have a roll call vote to record it, I would prefer that.

Motion negatived: nays 5; yeas 1 [See *Minutes of Proceedings*]

The Chairman: There was the matter of the meetings in January. You made quite an open-ended statement. You made two statements, Mr. Barrett, that I need to get clear. One was that anybody who simply wants to be heard... Until now that has not been what we were going to do. We were going to invite people to appear based on their briefs. Some of the people who have indicated that they want to be heard in January are people whom we had asked for briefs, such as the Canadian Labour Congress and so forth, whom we would want to hear, and they have specifically said they can't be heard until January.

Mr. Barrett: There is another national organization invited, the Federation of Independent Business.

The Chairman: I don't think we have any problem with that. The notion is that it probably is wiser, if you don't mind, to ask the steering committee to report back to this committee on how to schedule meetings in January to meet the requests of those who have asked to appear in January.

Mr. Barrett: That is satisfactory, Mr. Chairman.

The Chairman: May I take the motion that way?

Mr. Barrett: Yes.

Motion agreed to [See *Minutes of Proceedings*]

Mr. Barrett: Mr. Chairman, there is just one last amendment I have on item 6.

I move that all provinces that are not presently going to be visited be given an opportunity to be visited by this committee.

Mr. Chairman, if I may speak to my own motion, if you examine the material you gave us last night and go through it carefully, you will find that a significant number of Saskatchewan organizations have expressed an interest in

[*Translation*]

La motion est adoptée

Le président: La motion de M. Barrett porte que toutes demandes que le comité recevra, disons jusqu'à 18 heures demain, de membres désireux que nous tenions nos audiences dans leurs circonscriptions, devront être chiffrées et soumises au sous-comité du budget en tant que demandes de voyages et d'audiences supplémentaires.

M. McCreath: Avant que vous ne mettiez la motion aux voix, monsieur le président, dois-je conclure que les membres du comité qui ont formulé ces demandes n'ont pas cherché à indiquer combien cela coûterait? Est-ce le personnel du comité qui va devoir faire ce calcul?

Le président: M. Barrett veut sans doute dire que les membres se serviront de leurs points Aéroplan, etc., comme nous l'avons fait pour les autres calculs, mais que c'est le comité directeur qui calculera les frais si la motion est adoptée.

M. Barrett: C'est une possibilité.

Je réclame un vote par appel nominal, monsieur le président. Cela me semble préférable.

La motion est rejetée par cinq voix contre une [voir *Procès-verbaux*]

Le président: Il a été question des réunions de janvier. Vous n'avez pas été très précis. Monsieur Barrett, vous avez fait deux déclarations que j'aimerais clarifier. D'une part, vous avez dit que tous ceux qui désirent se faire entendre... Jusqu'à présent, ce n'est pas ainsi que nous comptions procéder. Nous devions inviter des gens à comparaître après avoir reçu leurs mémoires. Certaines personnes qui ont manifesté le désir de se faire entendre en janvier ont été invitées à nous adresser des mémoires. C'est notamment le cas du Congrès du travail et d'autres organismes, que nous aimerions entendre et qui nous ont précisé qu'ils ne pourraient pas venir avant le mois de janiver.

M. Barrett: Nous avons également invité une autre organisation nationale, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

Le président: Je ne pense pas que cela pose de problème. Si vous n'y voyez pas d'inconvénient, il serait sans doute plus prudent de demander au comité directeur comment nous pourrions planifier nos réunions en janvier de façon à satisfaire à la demande de ceux qui désirent comparaître en janvier.

M. Barrett: Cela me paraît satisfaisant, monsieur le président.

Le président: Dois-je conclure que vous êtes aussi satisfait de la motion?

M. Barrett: Oui.

La motion est adoptée [voir *Procès-verbaux*]

M. Barrett: Monsieur le président, j'aurais un dernier amendement à proposer au sujet de l'article 6.

Je propose d'offrir à toutes les provinces qui ne sont pas incluses, pour le moment, dans notre itinéraire, la possibilité de recevoir la visite du comité.

Monsieur le président, pour ce qui est de ma motion, si vous examinez attentivement les documents que vous nous avez remis hier soir, vous verrez qu'un bon nombre d'organismes de la Saskatchewan ont manifesté le désir de

[*Texte*]

coming, yet we are not going to be having a hearing in Saskatchewan. In terms of the maritimes, it would be extremely difficult for some of the organizations in the maritimes to find their way up to Halifax. I am not sure, Mr. Chairman, whether there is a cost arrangement to provide for people to come to Halifax to those hearings, and the same with Saskatchewan.

There are eight communities in Prince Edward Island that were visited by the constitution committee, as an example of the kind of broadcast of that particular committee, and I think this committee is just as important. I could go through a whole list across Canada.

I am making the case, through you, Mr. Chairman, that we visit every single province and the territories in this great country.

Mr. McCreath: What about Sable Island?

The Chairman: I have a motion from Mr. Barrett that a supplementary budget be sought to visit the capitals of those provinces that are not yet scheduled. I take it that is the purpose of the motion.

• 1645

Mr. Barrett: Yes, Mr. Chairman.

The Chairman: I only point out to members of the committee that the group that decided unanimously on the original travel schedule is all present in this room today.

Mr. Barrett: That's right, Mr. Chairman. Now I've decided to add these others.

The Chairman: Would you like this recorded?

Mr. Barrett: Yes, Mr. Chairman.

Motion negatived: nays, 5; yeas, 1

The Chairman: There's a witness list before you. The witness list has been organized by our research staff with the knowledge of the working group up until now. Does that list meet your approval for the next few days?

Some hon. members: Agreed.

The Chairman: Can the list be approved? Is there any comment or debate?

Mr. Barrett: Yes, Mr. Chairman. I revisit the earlier request for sectoral study material. At this moment I assume we've not had an answer from the minister or these departments. Could I be assured that each of the groups that are appearing next week will bring us their related materials of sector-by-sector studies as they will be coming as sectors next Tuesday.

The Chairman: I'm sorry, I don't know. We're hearing witnesses, in theory, who have submitted briefs that we want.

Mr. Barrett: Sorry, Mr. Chairman. We have a briefing session with government officials tomorrow. I'd like those sector-by-sector studies available before those briefing sessions.

The Chairman: All I can tell you, Mr. Barrett, is that we've adopted a motion asking the government to respond to the request. Until we know the answer to that question, I don't know what more one can do.

[*Traduction*]

venir mais que nous n'allons pourtant pas tenir d'audience dans cette province. En ce qui concerne les Maritimes, certains groupements de la région auraient beaucoup de difficultés à se rendre à Halifax. Je ne suis pas certain que nous ayons prévu des fonds pour permettre à ces personnes de se rendre à Halifax et le même problème se pose pour la Saskatchewan.

Le Comité sur la Constitution est allé dans huit localités de l'Île-du-Prince-Édouard, ce qui montre à quel point il a sillonné le pays. Notre comité me semble tout aussi important. Je pourrais vous donner toute une liste de villes à visiter.

Monsieur le président, je vous demande qu nous visitions chaque province et chaque territoire de notre grand pays.

M. McCreath: Et l'Île de Sable?

Le président: M. Barrett m'a soumis une motion portant que nous demandions un budget supplémentaire pour visiter les capitales des provinces qui ne sont pas encore incluses dans notre itinéraire. Je suppose que tel est le but de cette motion.

M. Barrett: Oui, monsieur le président.

Le président: Et je signale simplement que les membres du groupe qui a décidé, à l'unanimité, de l'itinéraire de nos déplacements, sont tous présents aujourd'hui.

M. Barrett: C'est exact, monsieur le président. J'ai décidé d'ajouter ces villes.

Le président: Voulez-vous un vote par appel nominal?

M. Barrett: Oui, monsieur le président.

La motion est rejetée par cinq voix contre une

Le président: Vous avez sous les yeux la liste des témoins. Elle a été dressée par notre personnel de recherche en collaboration avec le groupe de travail. Êtes-vous d'accord pour que nous nous en tenions à cette liste au cours des prochains jours?

Des voix: D'accord.

Le président: La liste est-elle adoptée? Avez-vous des observations à formuler?

M. Barrett: Oui, monsieur le président. J'ai réexaminé notre demande de document sur les études sectorielles. Je suppose que les ministres ou les fonctionnaires de ces ministères ne nous ont pas encore répondu. Puis-je être certain que chacun des groupes qui comparaîtra mardi prochain nous apportera ces études sectorielles.

Le président: Désolé, mais je n'en sais rien. En principe, nous allons entendre des témoins qui nous ont adressé les mémoires qui nous intéressaient.

M. Barrett: Désolé, monsieur le président. Demain, nous avons une séance d'information avec les représentants du gouvernement. Je voudrais que nous obtenions ces études sectorielles avant ce genre de séances d'information.

Le président: Tout ce que je peux vous dire, monsieur Barrett, c'est que nous avons adopté une motion demandant au gouvernement de satisfaire à notre demande. Tant que nous n'aurons pas obtenu de réponse, je ne vois pas ce que nous pouvons faire de plus.

[*Text*]

Mr. Barrett: Okay, Mr. Chairman.

The Chairman: With respect, I don't know what more we can do on that subject.

Mr. Barrett: Okay, Mr. Chairman.

The Chairman: Therefore, there's a motion to adopt the list of witnesses. Advertising, at least at this point, will be done as proposed. I presume that doesn't fuss anybody if we do what's proposed on the sheet. I'm assuming we adopt the advertising proposal that the clerk has proposed. It is moved by Mr. McCreath. I assume it's fine. Do we at least do that?

Motion agreed to

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I want to visit item 8 on your agenda.

The Chairman: All right. I was hoping we had done that, because we have two business matters before the vote. We vote at 5 p.m.

Mr. Barrett: Are we electing a chair? Yes. Go ahead.

The Chairman: Can we do two things, please? Can we adopt a steering committee. First, will the committee accept the following motion that Mr. Sobeski will take my place in the chair as a member of this subcommittee for the duration of these hearing? Can I have a motion from Mr. McCreath to that effect, please?

Mr. Barrett, under the circumstances, maybe you should move it.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I'm rapidly losing my sense of humour. I don't find that humorous at all.

The Chairman: I meant it to be a *rapprochement*.

Mr. Barrett: Yes.

The Chairman: I apologize if you don't take it that way. It was meant to be—

Mr. Barrett: I prefer someone else to move that motion.

The Chairman: All right. Mr. McCreath is happy to move that motion, Mr. Sobeski to take the chair in my place for the duration of this hearing.

Motion agreed to [See *Minutes of Proceedings*]

The Chairman: Finally, there's a motion that a steering committee be composed of Mr. Sobeski, Mr. Barrett, and Mr. MacLaren or their representatives.

For what it's worth, it works best when it's just a three-party steering committee without worrying about whether it's two votes or fives votes or four votes. Matters will always come back to this committee for resolution if there's a problem. It recognizes the three parties. We try to do consensus matters as best we can.

I have a motion from Mr. Monteith that the steering committee, composed of Mr. Barrett, Mr. MacLaren or Mr. Sobeski or their representatives, be authorized to conduct the business affairs of this committee.

Motion agreed to

[*Translation*]

M. Barrett: D'accord, monsieur le président.

Le président: Je ne vois pas ce que nous pouvons faire de plus.

M. Barrett: C'est bien.

Le président: Par conséquent, nous avons ici une motion portant l'adoption de la liste des témoins. La publicité sera faite telle que proposée, du moins pour le moment. Je suppose que si nous faisons ce qui est proposé ici, personne ne s'en offusquera. Je pense que vous êtes d'accord pour adopter la proposition de la greffière concernant la publicité. La motion est proposée par M. McCreath. Je suppose que vous êtes d'accord?

La motion est adoptée

M. Barrett: Monsieur le président, je voudrais revenir à l'article 8 de l'ordre du jour.

Le président: Très bien. J'espérais que nous le ferions, car nous avons deux questions à régler avant le vote. Nous votons à 17 heures.

M. Barrett: Élisons-nous un président? Oui. Allez-y.

Le président: Il y a deux questions à régler. Nous devons constituer un comité directeur. Premièrement, le comité accepte-t-il que M. Sobeski me remplace à la présidence en tant que membre de ce sous-comité, pendant la durée de ces audiences? M. McCreath peut-il proposer une motion en ce sens?

Monsieur Barrett, c'est peut-être vous qui devriez la proposer, vu les circonstances.

M. Barrett: Monsieur le président, je suis en train de perdre mon sens de l'humour. Je ne trouve pas cela drôle du tout.

Le président: Je voulais favoriser le rapprochement.

M. Barrett: Oui.

Le président: Si vous ne le prenez pas ainsi, veuillez m'en excuser. Je voulais. . .

M. Barrett: Je préfère que quelqu'un d'autre propose cette motion.

Le président: Très bien. M. McCreath se fait un plaisir de proposer que M. Sobeski me remplace à la présidence pendant la durée de ces audiences.

La motion est adoptée [voir *Procès-verbaux*]

Le président: Enfin, nous avons une motion portant que le comité directeur soit composé de M. Sobeski, M. Barrett et de M. MacLaren ou leurs représentants.

Si je puis me permettre un avis, le comité directeur fonctionne mieux lorsqu'il représente également les trois partis sans qu'on cherche à répartir les votes. En cas de problème, les questions seront toujours renvoyées à ce comité. Les trois partis seront ainsi représentés. Nous essayons de nous entendre de notre mieux.

J'ai une motion de M. Monteith portant que le comité directeur composé de M. Barrett, M. MacLaren et M. Sobeski ou leurs représentants soit autorisé à diriger les travaux de ce comité.

La motion est adoptée

[*Texte*]

The Chairman: The press has left now, Mr. Barrett. I will now apologize.

Mr. Barrett: That's not acceptable, Mr. Chairman.

The Chairman: I do that deliberately, Mr. Barrett, and I want it on the record.

Mr. Barrett: That's not acceptable, Mr. Chairman.

The Chairman: I do it in front on my colleagues and before you.

• 1650

An hon. member: The press is gone.

Mr. Barrett: That's right. I would rather the matter remained closed than accept that method of behaviour, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Barrett, you had a motion.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, you will note the following words on the agenda delivered to this committee, under the newspapers: "Cost to the sub-committee—supplementary budget will have to be committed". Obviously, this agenda was prepared to receive a motion to ask for a supplementary budget.

The Chairman: Exactly.

Mr. Barrett: But then it was voted down by the chair.

The Chairman: Because it was a tie vote, I had to vote.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, the press is back and now you can repeat your political comment.

The Chairman: No, no. I didn't make a political comment.

Mr. Barrett: Number two, it is obvious, Mr. Chairman, that you intended in this agenda to submit such a budget.

The Chairman: No, Mr. Barrett, it is obvious that in this agenda we intended to put on the agenda the matters we knew members wanted to raise so they could be resolved. We knew that the question of advertising was a matter this committee was going to have to deal with.

Mr. Barrett: We have a word in British Columbia to deal with that. It's called "bunkum".

An hon. member: I move adjournment.

The Chairman: I have a motion to adjourn the committee.

Some hon. members: Agreed.

The Chairman: The committee stands adjourned.

[*Traduction*]

Le président: Comme les journalistes sont partis, monsieur Barrett, je vais maintenant vous présenter mes excuses.

M. Barrett: C'est inacceptable, monsieur le président.

Le président: Je le fais délibérément, monsieur Barrett et je tiens que cela soit noté dans les procès-verbaux.

M. Barrett: C'est inacceptable, monsieur le président.

Le président: Je le fais devant mes collègues et devant vous.

Une voix: Les journalistes sont partis.

M. Barrett: C'est vrai. Je préférerais que l'affaire reste close plutôt que d'accepter un tel comportement, monsieur le président.

Le président: Monsieur Barrett, vous avez proposé une motion.

M. Barrett: Monsieur le président, vous noterez sur l'ordre du jour remis aux membres du comité, sous la rubrique Journaux: «frais pour le sous-comité—budget supplémentaire devra être soumis». Manifestement, cet ordre du jour a été préparé de façon à permettre le dépôt d'une motion demandant un budget supplémentaire.

Le président: Exactement.

M. Barrett: Mais le président a ensuite opposé son veto.

Le président: J'ai dû voter puisqu'il y avait égalité des voix.

M. Barrett: Monsieur le président, les journalistes sont de retour et vous reprenez votre commentaire politique.

Le président: Non, non. Je n'ai fait aucun commentaire politique.

M. Barrett: Ensuite, il est manifeste, monsieur le président, que vous aviez l'intention, en préparant cet ordre du jour, de demander un budget supplémentaire.

Le président: Non, monsieur Barrett, il est clair que cet ordre du jour a été préparé de façon à permettre aux membres du comité de soulever certaines questions afin que le comité puisse trancher. Nous savions que le comité allait se devoir se prononcer sur la question de la publicité.

M. Barrett: En Colombie-Britannique, nous avons un mot qui décrit très bien ce que vous dites c'est «Bunkum».

Une voix: Je propose l'ajournement.

Le président: J'ai une motion d'ajournement.

Des voix: D'accord.

Le président: La séance est levée.

MAIL POSTE

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid | Port payé

Lettermail | Poste-lettre

K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 13

Tuesday, November 17, 1992

Chairperson: Pat Sobeski

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 13

Le mardi 17 novembre 1992

Président: Pat Sobeski

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

APPEARING:

The Honourable Michael Wilson,
Minister of Industry, Science and
Technology and Minister of International Trade

WITNESS:

(See back cover)

COMPARAÎT:

L'honorable Michael Wilson,
ministre de l'Industrie, des Sciences et
de la Technologie et ministre du Commerce extérieur

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992

25150—1

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Preceedings and Evidence of the Standing Committee on External Affairs and International Trade of Tuesday, September 15, 1992:

On motion of Jean-Guy Guilbault, it was agreed,—That the Sub-Committee on International Trade be authorized to undertake a study of the North American Free Trade Agreement and that the Chairman be authorized to request a budget for travel and research in the amount of $125,200.00, and undertake the appropriate requests to hold hearings across Canada and for Travel to Washington and Mexico.

ATTEST

Ellen Savage

Clerk of the Committee

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur du mardi 15 septembre 1992:

Sur motion de Jean-Guy Guilbault, il est convenu,—Que le Sous-comité du commerce extérieur soit autorisé à entreprendre une étude de l'Accord de libre-échange nord-américain, que le président puisse demander un budget de 125 200$ pour fins de recherches et de déplacements, qu'il fasse les démarches nécessaires pour tenir des audiences au Canada et se rendre à Washington et à Mexico.

ATTESTÉ

La greffière du Comité

Ellen Savage

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 17, 1992
(15)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 7:06 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, Pat Sobeski, presiding.

Members of the Sub-Committee present: David Barrett, Gabrielle Bertrand, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski, Walter Van De Walle.

Other Members present: John Bosley, Phillip Edmonston, Fernand Jourdenais, Ray Skelly and René Soetens.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Researcher.

Appearing: The Honourable Michael Wilson, Minister of Industry, Science and Technology and Minister of International Trade.

Witness: From the Office of the North American Free Trade Negotiations: John Weekes, Chief Negotiator.

In accordance with its mandate under Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, the Sub-Committee commenced consideration of the North American Free Trade Agreement.

The Minister made an opening statement and with the other witness answered questions.

In accordance with the Order of the Sub-Committee this day, the Minister tabled the following documents:

—The North American Free Trade Agreement (NAFTA)-Service Sector Implications for Canadian Services Trade with Mexico, Business and Professional Directorate, Services and Construction Industries Branch, Industry Science and Technology Canada, September 4, 1991 (*Exhibit "A"*);

—A North American Free Trade Agreement: Background and Implications for Canada's Forest Sector, by Don G. Roberts, Economic Studies Division, Forestry Canada, January 1991 (*Exhibit "B"*);

—North American Trade Liberalization Sector Impact Analysis, Industry, Science and Technology Canada, September 1990 (*Exhibit "C"*);

—Canada and a Mexico-United States Trade Agreement, Working Paper, International Economic Relations, International Trade and Finance Branch, Department of Finance, July 1990 (*Exhibit "D"*);

—Canadian Participation in U.S.A. - Mexico Free Trade Discussions, Preliminary Agricultural Perspectives, October 1990 (*Exhibit "E"*);

—Canada - U.S. - Mexico Free Trade Negotiations: The Rationale and the Investment Dimension, December 1990 (*Exhibit "F"*);

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 17 NOVEMBRE 1992
(15)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 19 h 06, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: David Barrett, Gabrielle Bertrand, Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

Autres députés présents: John Bosley, Phillip Edmonston, Fernand Jourdenais, Ray Skelly et René Soetens.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Comparaît: L'hon. Michael Wilson, ministre de l'Indutrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur.

Témoin: Du Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain: John Weekes, négociateur en chef.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et de l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité commence à examiner le Traité de libre-échange nord-américain.

Le ministre fait une déclaration, puis lui-même et le témoin répondent aux questions.

Selon l'ordre adopté aujourd'hui par le Sous-comité, le ministre dépose les documents énumérés ci-après:

—L'accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) -Le secteur des services et le commerce des services entre le Canada et le Mexique, Services professionnels et services à l'entreprise, Direction générale des industries de services et de la construction, Industrie, Sciences et Technologie Canada, 4 septembre 1991 (*pièce «A»*).

—Un accord de libre-échange nord-américain: contexte et conséquences pour le secteur forestier au Canada, par Don G. Roberts, Division des études économiques, Forêts Canada, janvier 1991, (*pièce «B»*).

—Libéralisation du commerce nord-américain: Analyse des incidences par secteur, Industrie, Sciences et Technologie, septembre 1990, (*pièce «C»*).

—Le Canada face à un accord commercial Mexique-États-Unis, Document de travail, Relations économiques internationales, Direction des finances et du commerce internationaux, juillet 1990, (*pièce «D»*).

—La participation du Canada aux discussions sur un éventuel accord de libre-échange entre le Mexique et les États-Unis: Perspectives agricoles préliminaires, octobre 1990, (*pièce «E»*).

—Les négociations Canada-États-Unis-Mexique sur le libre-échange: La justification et la dimension investissement, décembre 1990, (*pièce «F»*).

—Comparison of Labour legislation of General Application in Canada, the United States and Mexico, Labour Canada March 1991 (*Exhibit "G"*);

—The Opportunities and Challenges of North American Free Trade: A Canadian Perspective, Working Paper Series, Working Paper Number 7, April 1991, Investment Canada (*Exhibit "H"*);

—Selected Bibliography on North American Free Trade, prepared by David Milne, Library of the Department of External Affairs and International Trade, November 1992 (*Exhibit "I"*);

—The North American Free Trade Agreement, An Economic Assessment from a Canadian Perspective, Department of Finance, November 1992 (*Exhibit "J"*);

At 9:02 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

—Comparaison de la législation du travail d'application générale au Canada, aux États-Unis et au Mexique, Travail Canada, mars 1991, (*pièce «G»*).

—Les débouchés et les défis du libre-échange nord-américain: Une optique canadienne, document de travail n° 7, avril 1991, Investissement Canada, (*pièce «H»*).

—Bibliographie choisie sur le libre-échange nord-américain, préparée par David Milne, Bibliothèque du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur, novembre 1992, (*pièce «I»*).

—L'accord de libre-échange nord-américain: Évaluation économique selon une perspective canadienne, ministère des Finances, novembre 1992, (*pièce «J»*).

À 9 h 02, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, November 17, 1992

• 1908

The Chairman: The meeting will begin. I ask that everybody take their seats, and I ask our other visitors who are standing if they would make their way toward the exits.

This is a meeting of the Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade.

We are commencing consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the order of reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, of the North American Free Trade Agreement.

Appearing this evening is the Hon. Michael Wilson, the Minister for International Trade, along with Mr. John Weeks, Chief Negotiator, from the Office of the North American Free Trade Negotiations. I now invite the minister to make an opening statement.

Hon. Michael Holcombe Wilson (Minister of Industry, Science and Technology and Minister for International Trade): Thank you very much, Mr. Chairman. I welcome the public hearings on the North American Free Trade Agreement by this subcommittee of the Standing Committee on External Affairs and International Trade.

I think that the more Canadians know and understand about the NAFTA I think the more they will appreciate how it does stand up to close scrutiny and how it will be good for this country.

I commend the committee for giving Canadians the opportunity to exchange views directly with hon. members in different cities across the country. Trade and economic issues facing us as Canadians are fundamental. I am pleased therefore that these hearings will provide an opportunity to explore the critically important role of trade in the Canadian economy and the links between the NAFTA, trade, investment, and improving the standard of living for the average Canadian.

• 1910

In the next few minutes I would like to place the NAFTA within the broad context of the government's economic policy and explain what it means for Canadians' real economic interests.

Lowering barriers to trade is an integral part of the government's program of economic renewal. As this committee knows, Canadians are critically dependent on the rules of trade. That is why the Uruguay Round of multilateral trade negotiations remains my government's number one trade priority. That is why we negotiated the Canada-United States Free Trade Agreement. And that is why the NAFTA is in our real interests.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 17 novembre 1992

Le président: La réunion va maintenant commencer. Je vous prie tous de vous asseoir et j'invite nos autres visiteurs qui sont debout à se diriger vers les sorties.

Il s'agit d'une réunion du Sous-comité du Commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur.

Nous débutons l'étude, conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Le témoin qui comparaît ce soir est l'honorable Michael Wilson, le ministre du Commerce extérieur, accompagné par M. John Weeks, négociateur en chef du Bureau des négociations sur le Libre-échange nord-américain. J'invite maintenant le ministre à nous livrer sa déclaration d'ouverture.

L'honorable Michael Holcombe Wilson (ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur): Je vous remercie, monsieur le président. Je me réjouis que le Sous-comité du Comité permanent des Affaires étrangères et du Commerce extérieur tienne des audiences publiques sur l'Accord de libre-échange nord-américain.

Mieux les Canadiens connaîtront ou comprendront cet accord, selon moi, mieux ils se rendront compte à quel point il résiste à l'examen le plus minutieux et servira les intérêts des Canadiens.

Je félicite le comité de donner aux Canadiens l'occasion d'échanger des idées directement avec les députés dans différentes villes dans toutes les régions du pays. Les questions commerciales et économiques qui se posent à nous, Canadiens, sont fondamentales. Je suis donc heureux de l'occasion que leur offriront vos audiences d'examiner le rôle critique du commerce extérieur dans l'économie canadienne et les liens entre l'ALÉNA, le commerce extérieur, l'investissement et l'amélioration du niveau de vie du canadien moyen.

Au cours des prochaines minutes, je voudrais situer l'ALÉNA dans le contexte général de la politique économique du gouvernement et expliquer ce qu'il signifie par rapport aux véritables intérêts économiques des Canadiens.

L'abaissement des obstacles au commerce constitue une partie intégrante de notre programme de relance économique. Comme les membres du comité le savent bien, les Canadiens sont tributaires, d'une façon cruciale, des règles commerciales. C'est pourquoi l'Uruguay Round des négociations commerciales multilatérales demeure la priorité absolue de mon gouvernement en matière de commerce extérieur. C'est aussi pourquoi nous avons négocié l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, et c'est pourquoi l'ALÉNA est dans notre intérêt bien compris.

[*Texte*]

The trade component of the government's strategy is complemented by our domestic initiatives: to reduce the deficit, to promote price stability, to lessen regulatory overburden, to privatize selected crown corporations, to encourage retraining and upgraded skills, to modernize our infrastructure, and to increase value-added in the economy. All of these seek to make Canada a more rewarding and competitive place in which to invest and to work.

It is investment by private entrepreneurs, Canadian and foreign—putting to work their technology, capital and production methods—that will create the jobs of the future in Canada. By becoming more competitive within North America, Canadian companies will be able to take on global markets. Open markets and fair rules reward us with greatly increased opportunties abroad. This translates into jobs with a future.

The North American Free Trade Agreement, which builds upon both the GATT and the FTA, is a logical reinforcement of Canada's strategy as a trading nation. Moreover, as hon. members will recognize, Canada's exclusion from the NAFTA would have meant that the United States, as the only country with free trade agreements with each of Canada and Mexico, would be the preferred location for future investment seeking access to the entire North American market. Exclusion from the NAFTA would lead to trade and investment diversion to the United States and to Mexico.

We set ourselves three strategic goals in negotiating the NAFTA. The first was to gain access for Canadian goods, services, and capital to the rapidly expanding Mexican market on an equal footing with our United States competitors; second, to ensure that Canada remained an attractive location for investors wishing to serve the whole North American market; and finally, to preserve all the benefits we had negotiated in the FTA, and where possible to make improvements to FTA provisions from a Canadian perspective.

How did we do? Well, tested against our objectives, the NAFTA negotiations were clearly successful on all three counts. Tomorrow my officials will have an opportunity to outline the agreement's provisions in more detail for hon. members. But let me say that from a Canadian point of view, the overall NAFTA package is a demonstrable achievement.

We have gained vastly improved access for goods, services, and investmenet to the rapidly expanding Mexican market of over 82 million people. Canadian companies, big and small, are not even waiting for the NAFTA to enter into force before positioning themselves to make new business. Almost 3,000 Canadian companies have visited our embassy in Mexico in the first half of this year. In the first eight months of this year, our exports to Mexico grew by 108%, from $238 million to $496 million, and that is without the agreement. Think of what it will be once the NAFTA enters into force and we have the reduction of the trade barriers that are stopping our exports going into that market.

[*Traduction*]

Au volet commercial de la stratégie du gouvernement correspondent les mesures que nous avons prises sur le plan intérieur. Nos efforts pour réduire le déficit, promouvoir la stabilité des prix, alléger le fardeau de la réglementation, privatiser certaines sociétés d'État, encourager le recyclage des travailleurs et le relèvement de leurs qualifications professionnelles, moderniser notre infrastructure et accroître la valeur ajoutée dans notre économie, tout cela tend à rendre le Canada plus avantageux comme lieu d'investissements et de travail.

Et c'est l'investissement des entrepreneurs privés, canadiens et étrangers—grâce à leur technologie, à leurs capitaux et à leurs procédés de fabrication—qui vont créer des emplois à l'avenir au Canada. Devenues plus compétitives en Amérique du Nord, les compagnies canadiennes pourront s'attaquer aux marchés mondiaux. L'ouverture des marchés et l'adoption de règles commerciales équitables nous valent en contrepartie des débouchés considérablement élargis à l'étranger, ce qui se traduit par des emplois d'avenir.

L'Accord de libre-échange nord-américain, qui exploite les acquis du GATT et de l'Accord Canada-États-Unis, est le renforcement logique de la stratégie du Canada à titre de nation commerçante. En outre, comme le reconnaîtront les membres du comité, la non-adhésion du Canada à l'ALÉNA aurait fait des États-Unis le seul pays ayant des accords de libre-échange à la fois avec le Canada et le Mexique, et donc le préféré des futurs investisseurs désirant avoir accès à tout le marché nord-américain. Ne pas adhérer à l'ALÉNA reviendrait à refouler le commerce et les investissements vers les États-Unis et le Mexique.

Nous nous sommes fixés trois buts stratégiques en négociant l'ALÉNA. Tout d'abord, obtenir pour les produits, les services et les capitaux canadiens l'accès au marché mexicain en croissance rapide, sur un pied d'égalité avec nos concurrents américains; deuxièmement, faire en sorte que le Canada demeure un endroit intéressant pour les investisseurs désireux de desservir tout le marché nord-américain; et, enfin, préserver tous les avantages que nous avions négociés dans l'ALE et, si possible, améliorer les dispositions de l'ALE du point de vue du Canada.

Avons-nous réussi? En regard de nos trois objectifs, les négociations de l'ALÉNA connaissent sans conteste un dénouement positif. Demain, mes collaborateurs auront l'occasion d'exposer plus en détail les dispositions de l'accord au profit des députés, mais je dirai que du point de vue du Canada, l'ALÉNA est, preuves à l'appui, un coup de maître.

Nous avons obtenu, pour nos biens, nos services et nos investissements, un bien meilleur accès au Mexique, marché en pleine croissance de plus de 82 millions de personnes. Les entreprises canadiennes, grandes et petites, n'attendent même pas l'entrée en vigueur de l'ALÉNA pour tenter des percées. Presque 3 000 entreprises se sont renseignées sur le marché mexicain à notre ambassade à Mexico pendant le premier semestre de cette année. Au cours des huit premiers mois, nos exportations vers le Mexique ont augmenté de 108 p. 100, passant de 238 millions à 496 millions. Et tout cela sans l'accord; imaginez ce que se sera une fois celui-ci en vigueur et une fois réduits les obstacles au commerce qui bloquent l'accès de nos importations à ce marché.

[*Text*]

We have gained a ground floor position within an integrated framework of rules for a market of 360 million consumers, continuing to make Canada one of the best places in the world in which to invest.

Improvements over the FTA rules will allow us to solve the recent Honda rule of origin problems and better equip us to avoid similar problems in the future. Improved procedures for customs administration will help us restrain the discretionary impulses of U.S. customs officials. We will never be able to outlaw trade disputes, but we can solve them. The improved trade dispute settlement mechanisms in the NAFTA will give us an advantage shared by only one other country in the world. And these mechanisms work. Just ask our hog farmers.

• 1915

In negotiating the NAFTA, we safeguarded our FTA benefits. We've preserved the cultural industries exemption of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, retained the Auto Pact, maintained Investment Canada screening and thresholds, protected the government's ability to provide social services, incorporated the vitally important dispute settlement provisions of chapter 19, and preserved our position on GATT article XI quotas that support our supply management programs.

I expect that the NAFTA will be signed toward the end of next month. The U.S. fast-track process allows the President to sign it before the end of the year. On that basis we are proceeding with the preparation of implementing legislation. Our initial examination suggests that the changes in the Canadian trade regime necessary to bring the NAFTA into force will be modest.

Because the agreement is largely an expansion of the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the GATT regimes, Canada can live up to its obligations with relatively minor changes. We currently anticipate that implementing legislation will be ready early in the new year. We will, however, be watching the developments in the United States and Mexico closely and will work with both the outgoing and incoming administration, as well as President Salinas and his team, to ensure we have a coordinated approach to implementing the agreement.

Nevertheless, we want to make sure we are able to take full advantage of the opportunities provided by the NAFTA. We are now creating an expanded program of trade fairs and missions to Mexico to introduce our exporters to the wider opportunities already available because of Mexican economic reforms.

[*Translation*]

Nous avons acquis une position privilégiée dans un cadre intégré de règles pour un marché de 360 millions de consommateurs, le Canada demeurant du coup un des meilleurs endroits au monde où investir.

Les améliorations apportées aux règles de l'ALE nous permettront de régler les récents problèmes de règle d'origine concernant Honda et de mieux nous armer pour éviter des problèmes de même nature à l'avenir. Les procédures améliorées d'administration des douanes nous aideront à refréner les élans discrétionnaires des douaniers américains. Nous ne parviendrons jamais à éviter les différends commerciaux, mais nous pourrons les régler. Les mécanismes améliorés de règlement des différends commerciaux dans l'ALÉNA nous donneront un avantage qu'un seul autre pays au monde possédera. Ce sont des mécanismes efficaces. Demandez à nos éleveurs de porcs.

En négociant l'ALÉNA, nous avons conservé les avantages de l'ALE. Nous avons préservé l'exemption touchant les industries culturelles, gardé le Pacte de l'automobile, maintenu la pré-sélection et les seuils d'Investissement Canada, protégé la capacité du gouvernement de dispenser des services sociaux, incorporé les dispositions vitales de règlement des différends prévus au chapitre 19 et préservé notre position sur les contingents de l'article XI de l'accord général qui appuie nos programmes de gestion de l'offre.

Je m'attends que l'ALÉNA soit signé à la fin du mois prochain. La procédure accélérée aux États-Unis permet au Président de le signer avant la fin de l'année. Voilà pourquoi nous avons commencé à rédiger la loi de mise en oeuvre de l'accord. Il semble à priori que les changements qu'il faudra apporter au régime commercial canadien pour faire entrer l'ALÉNA en vigueur soient modestes.

Étant donné que cet accord est en grande partie un modèle agrandi de l'ALE et de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le Canada pourra honorer ses nouvelles obligations moyennant des changements mineurs seulement. Il semble en ce moment que la législation de mise en oeuvre sera prête en début d'année. Nous suivons toutefois de près la situation aux États-unis et au Mexique, et nous travaillerons avec l'administration sortante et avec la nouvelle, ainsi qu'avec le président Salinas et son équipe, afin de coordonner la mise en oeuvre de l'accord.

Nous voulons toutefois nous assurer de pouvoir tirer pleinement profit des débouchés que nous procure l'ALÉNA. Nous mettons sur pied un vaste programme de foires commerciales et de missions au Mexique, pour sensibiliser nos exportateurs aux nombreuses possibilités qui s'offrent en raison des réformes économiques du Mexique.

[*Texte*]

Last January my department organized the largest solo trade show ever mounted by Canada, at Monterey. More than 200 small and medium-sized Canadian firms participated and substantial sales have already resulted. We will be putting in place a program for new exporters to Mexico, including such innovations as introductory visits at border crossing points and major commercial centres.

The hearings you'll be holding across the country will be very helpful to us in identifying areas of concern and opportunity that will need to be addressed in the implementing legislation and in any programs we want to pursue to make sure Canadians can take full advantage of the benefits of the agreement.

I look forward very much, Mr. Chairman, to the report of this committee. Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Mr. Minister.

Before I move to Mr. MacLaren I will just mention that when the subcommittee was meeting this afternoon a motion was passed that the minister be asked to provide any sectoral studies that exist within the department that bear on the NAFTA agreement. My understanding is that the motion was verbally given to the minister and I don't know if the minister is in a position to respond to that motion or if he is waiting to receive it in a written format.

Mr. Wilson: Let me just comment on the motion, Mr. Chairman. A number of studies have already been made, including the North American trade liberalization sector impact studies, the study on service sector implications for Canadian services trade with Mexico, and a study on the North American Free Trade Agreement background implications for Canada's forest sector. Then there's a working paper on the Canada-U.S. Free Trade Agreement, which covers impact on sectors such as agriculture, energy and petro-chemicals, autos and parts, textiles and clothing, as well as financial services.

There is another paper on agricultural perspectives and another impact study on the investment implications of a possible agreement. One study has been done by Labour Canada on the comparison of labour legislation in the three countries. There is a working paper by Investment Canada that covers the investment aspects of the agreement.

• 1920

There is one study that has not been. These are all in the public domain that have been made available to the committee. You had the Department of Finance report that was made available last week. There's another study that I can make available to you—I haven't got it with me this evening—on the textile industry.

In addition to that there's a bibliography that the the External Affairs library has done which has a listing of all the work that has been done in the three countries by various people on NAFTA, and I can make that available to committee members as well.

[*Traduction*]

En janvier dernier, mon ministère a organisé à Monterey la plus grande foire commerciale que le Canada ait jamais organisée à lui seul. Les participants, entreprises canadiennes petites et moyennes, étaient plus de 200 et il en est déjà résulté des ventes considérables. Nous allons mettre en place un programme pour les nouveaux exportateurs au Mexique, comportant des innovations, par exemple les visites exploratoires aux points de passage de frontière et aux principaux centres commerciaux.

Les audiences que vous tiendrez à travers le pays seront très utiles, en ce sens qu'elles feront ressortir les perspectives positives et négatives dont il faudra tenir compte dans la loi de mise en oeuvre et dans les programmes que nous lancerons pour permettre aux Canadiens de bien profiter de l'accord.

J'attends avec impatience, monsieur le président, le rapport du Comité. Je vous remercie.

Le président: Je vous remercie, monsieur le ministre.

Avant de donner la parole à M. MacLaren, je voulais mentionner que lors de la réunion de cet après-midi du sous-comité, une motion a été adoptée demandant au ministre de bien vouloir nous faire parvenir les études sectorielles que le ministère a préparées pour l'ALÉNA. La motion, me dit-on, a été présenté verbalement au ministre et je ne sais si ce dernier est en mesure d'y répondre ou s'il attend de la recevoir sous forme écrite.

M. Wilson: Permettez-moi un commentaire sur la motion, monsieur le président. Plusieurs études ont déjà été faites, dont des études d'impact, secteur par secteur, de la libéralisation des échanges en Amérique du Nord, des études sur les répercussions sur le secteur des services des échanges de services canadiens avec le Mexique ainsi qu'une étude sur les incidences de l'ALÉNA sur l'industrie forestière du Canada. Il existe également un document de fond sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, document qui comprend les incidences sur les secteurs tels que l'agriculture, l'énergie et les produits pétrochimiques, les automobiles et les pièces de rechange, les textiles et l'habillement, ainsi que les services financiers.

Il y a enfin un document sur les perspectives agricoles et une étude d'impact sur les conséquences, pour les investissements, d'un accord éventuel. Une étude a été faite par Main-d'oeuvre Canada sur la comparaison, entre les trois pays, de la législation du travail. Il y a un document de fond d'Investissement Canada qui étudie l'accord sous l'angle des investissements.

Il y a une étude qui n'a pas été faite, mais celles que je viens de citer sont toutes du domaine public et à la disposition du comité. La semaine dernière le ministère des Finances a publié un rapport, et je peux vous faire parvenir une autre étude, que je n'ai pas sur moi ce soir, sur l'industrie textile.

En outre, la bibliothèque des Affaires extérieures a préparé une bibliographie qui dresse la liste de toutes les études effectuées, dans les trois pays, sur l'ALÉNA, et je peux également vous remettre celle-ci.

[*Text*]

Before I conclude on this particular point let me just give you a sense of the process too, the process we have gone through with the ITAC, the International Trade Advisory Committee, and the SAGITs, the Sectoral Advisory Groups on International Trade. Probably the interaction we had there gave us the best understanding we could have on the impacts of the negotiating elements that would be possible, because we had access through these groups, which were formalized, plus people who became involved on more of an ad hoc basis through the consultative process, that gave us the sense we needed as to impacts of negotiating parts, negotiating elements, of the agreement, and as we discussed these with them what different elements would mean to them. That gave us the best sense possible of the impacts of the agreement.

That dynamic and ongoing process carried on throughout the negotiations. I might say in the final stage of the negotiations on some areas such as textiles we would be on the phone to representatives of the SAGIT on textiles and the apparel industry, sometimes two, three, four times a day.

It was this process that drove the negotiations and was done on a sector-by-sector basis. It was this dialogue, this interaction, which I think produced the greatest understanding that we could have as far as the impact of the overall agreement was concerned.

The Chairman: I will let some members follow up on that.

Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Mr. Chairman, may I ask a question on these documents at this moment, since it has been initiated?

The Chairman: Well, I wanted to—

Mr. Barrett: Just on a point of order, Mr. Chairman.

The Chairman: Just a very brief question then, Mr. Barrett.

Mr. Barrett: To your knowledge, Mr. Minister, is that all the documents that have been done by this government on sector-by-sector studies? Do you have notes related to your conversations as you describe as you went by the sector-by-sector discussions?

Mr. Wilson: Well, I mentioned the textile study. Regarding the second part of your question I would have to defer to Mr. Weekes on that, because it was his negotiating team that had that dialogue with the sector representatives. I would expect that a lot of that would be done on an informal basis. Whether there is any formal record of the conversations, that is something I can't really comment on.

John, do you want to comment?

Mr. John Weekes (Chief Negotiator, Office of the North American Free Trade Negotiations): Well, Minister, no. I think that's true. In many cases the access was directly with the negotiators dealing with specific issues. To my knowledge there is certainly no coherent record of these various conversations which took place.

Mr. Wilson: Let me just make a final point here. I think if the committee is interested in the impacts of the North American Free Trade Agreement the best source of understanding those impacts obviously is inviting

[*Translation*]

Avant d'en terminer sur ce point, permettez-moi de vous rappeler la procédure que nous avons adoptée avec le CCCI, le Comité consultatif du commerce extérieur ainsi qu'avec les GCSCE, à savoir les groupes de consultation sectoriels sur le commerce extérieur. La collaboration de ces groupes nous a été particulièrement précieuse pour comprendre les répercussions éventuelles de ces négociations: grâce à eux, qui étaient des groupes officiellement constitués, ainsi qu'à ceux qui ont participé de plus près au processus consultatif, nous avons pu nous rendre compte des effets qu'auraient les négociations de parties, d'éléments de l'accord et au cours des discussions, de ce que ces éléments représentaient pour eux. C'était la meilleure manière de nous familiariser avec les effets de l'accord.

Ce processus dynamique et permanent ne s'est pas ralenti tout au long des négociations et au dernier stade, pour certains domaines tels que les textiles, il arrivait que nous ayons des entretiens téléphoniques deux, trois ou quatre fois par jour avec les représentants des GCSCE des textiles et de l'habillement.

C'est ainsi que se sont déroulées les négociations et ce processus s'est appliqué à chaque secteur. C'est ce dialogue, cette interaction qui nous ont amenés à bien saisir l'impact d'ensemble de cette entente.

Le président: Je vais maintenant donner la parole à plusieurs députés.

M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Monsieur le président, est-ce que vous me permettez de poser une question sur ces documents, puisque c'est par là que nous avons commencé?

Le président: Je voulais...

M. Barrett: Un simple rappel au Règlement, monsieur le président.

Le président: En ce cas, une toute petite question, monsieur Barrett.

M. Barrett: À votre connaissance, monsieur le ministre, s'agit-il là de tous les documents qui ont été produits par ce gouvernement sur les études sectorielles? Avez-vous des notes relatives aux conversations que vous avez eues au cours de ces discussions sectorielles?

M. Wilson: Je vous parlais de l'étude sur les textiles. Quant à la seconde partie de votre question, je vais laisser la parole à M. Weekes car c'est son équipe de négociation qui a tenu ce dialogue avec les représentants sectoriels. J'imagine qu'il s'est surtout agi de discussions informelles et je ne peux vraiment pas vous dire si elles ont été officiellement enregistrées.

John, voudriez-vous répondre sur ce point?

M. John Weekes (négociateur en chef, Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain): Non, monsieur le ministre, vous avez raison: les échanges de vues avaient souvent lieu directement avec les négociateurs qui traitaient de questions spécifiques. À ma connaissance, il n'y a certainement pas eu d'enregistrement suivi de ces conversations.

M. Wilson: Permettez-moi un dernier mot sur ce point: si le comité veut se pencher sur les répercussions de l'Accord de libre-échange nord-américain, la meilleure façon de procéder serait, de toute évidence, d'inviter à comparaître les

[*Texte*]

representatives of the industries involved. We certainly would be quite happy to make available to the committee the names of the members of the SAGIT or the people on the SAGITs who would be of most use to the committee in providing that understanding of the impact.

• 1925

I can give you some of that myself this evening if you want to look at some of the sectors, the automotive, textiles, and clothing sectors. I can comment on some of the conversations I've had with these people and what sort of commentary they gave back to me on how they saw the impact of the agreement.

I think you'll find that, for a very large proportion of the business representatives with whom we dialogued, their response was neutral to positive on the agreement.

The Chairman: I'm going to turn to the members now. Mr. MacLaren.

Mr. MacLaren (Etobicoke North): Mr. Chairman, I would be pleased if we could have the additional information that the minister offers, but I certainly agree that it would be useful, for example, to have some of the automotive and automotive parts people appear before us, and have the textile people as well, to talk to us about their understanding of the agreement. Certainly the steel industry has some current and real problems with the course of the free trade agreement and the proposed NAFTA.

What I would like to turn to before we get into the substance of the agreement itself is the process the government will be following in the time ahead with regard to the legislative approval of the amendments to existing legislation that would be required to give full commitment to the NAFTA.

Mr. Wilson: Do you want me to answer that?

Mr. MacLaren: No, not yet.

Mr. Wilson: I thought he gave me a question.

Mr. MacLaren: No, I hadn't completed my point yet. I would elaborate to this extent: although the American legislative process remains, as Churchill once said, an enigma wrapped in a riddle, I take it that with the advent of President-elect Clinton the process in the United States has become rather more complicated. He committed himself in a speech a month ago to parallel accords on the environment and on labour standards proposals that we had made over the past year or year and a half, and he also of course emphasized the need for adjustment assistance within the United States, something for which we in Canada have been pressing as well.

In any event, I understand he has coupled his commitment to seek a tripartite parallel agreement on the environment and on labour standards with the statement that "I will not sign the legislation implementing a North American free trade agreement until we have reached additional agreements on the environment and labour standards".

It seems to me that this process would be an extended one. I can't imagine that it would be possible to reach, on a tripartite basis, an early agreement in those areas, by the very nature of such negotiations, and therefore if President-elect

[*Traduction*]

représentants des secteurs industriels en question. Nous serions certainement heureux de faire parvenir au Comité les noms des membres des GCSCE ou des personnes qui en faisaient partie et qui seraient le mieux à même de faire comprendre au comité les répercussions de l'accord.

Je peux moi-même donner ce soir plusieurs noms, si des secteurs comme celui de l'automobile, ou des textiles et de l'habillement, vous intéressent en particulier. Je peux vous rapporter certaines conversations que j'ai eues avec ces gens et sur ce qu'ils pensent des répercussions de l'accord.

Vous constaterez qu'une grande proportion des représentants du monde des affaires avec lesquels nous nous sommes entretenus ont réagi de façon soit positive, soit neutre, à l'accord.

Le président: Je vais maintenant donner la parole aux députés. Monsieur MacLaren.

M. MacLaren (Etobicoke-Nord): Monsieur le président, je serais certes heureux d'avoir l'information supplémentaire proposée par le ministre, et il me semblerait utile, par exemple, d'entendre certains des représentants du secteur de l'automobile et des pièces de rechange, ainsi que les représentants de l'industrie textile pour savoir ce qu'ils pensent de l'accord. C'est un fait que la sidérurgie conaît actuellement de vraies difficultés causées par l'Accord de libre-échange et le projet d'ALÉNA.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, j'aimerais connaître la procédure que va adopter le gouvernement pour l'approbation des amendements à la loi actuelle, approbation qui sera nécessaire pour une pleine adhésion à l'ALÉNA.

M. Wilson: Voulez-vous que je vous réponde sur ce point?

M. MacLaren: Non, pas encore.

M. Wilson: Je pensais que c'était une question.

M. MacLaren: Non, je n'en ai pas encore terminé sur ce point. J'aimerais poursuivre: Le processus législatif américain, qui déjà n'était jamais clair comme de l'eau de roche, avec l'avènement du président élu Clinton est devenu la bouteille à l'encre. Le président élu, dans un discours fait le mois dernier, s'est engagé à conclure des accords parallèles sur l'environnement et la main-d'oeuvre, proposition que nous n'avons cessé de faire depuis un an et demi, et il a bien entendu également insisté sur la nécessité de prévoir, aux États-Unis, une aide à l'adaptation, ce que nous avons également réclamé au Canada.

Quoi qu'il en soit, il s'est engagé à conclure un accord parallèle tripartite sur l'environnement et sur les normes de travail en déclarant: «Je ne signerai pas la loi mettant en vigueur l'Accord de libre-échange nord-américain tant que nous ne serons pas parvenus à conclure des accords supplémentaire sur l'environnement et les normes de travail»

Voilà un processus qui va prendre du temps. Je ne puis guère imaginer qu'il soit possible de conclure rapidement une entente tripartite sur ces questions, de par la nature même de telles négociations, et si le président élu Clinton refuse de

[*Text*]

Clinton withholds his approval of NAFTA itself until such time as such agreements are completed, the whole process would seem to be extended well into 1993, or I suppose conceivably beyond that.

Is it the intention of the Canadian government to proceed without reference to that commitment on the part of the President-elect of the United States to seek parliamentary approval for the legislation in Canada in the next month without waiting for the United States position to clarify and to be certain of whether the United States is proceeding?

• 1930

Mr. Wilson: I think you heard in the House yesterday the Prime Minister has had a preliminary conversation with President-elect Clinton on this very issue, and the sense he received from this conversation was that the president-elect was intent on seeing reasonably expeditious passage of the legislation.

You've referred to these parallel agreements. I should say to you that in some cases we are already into discussions with the current administration on parallel agreements, particularly in the area of the environment, where we are trying to establish a mandate for a trilateral environmental commission that would involve the three environmental ministers in appropriate meetings with trade ministers on an ongoing basis.

So this basis is under way, and I wouldn't want to have anybody be left with the impression from your comments that we expect there would be substantial delays as a result of the process. My expectation is that we will be ready to introduce our legislation into the House some time in January or February. The drafting is under way right now. That drafting will be completed after the signing of the agreement, which, as I said, could take place in the latter part of December.

So I can't give you a precise answer to the question. We will review the matter when we're ready to present the legislation, to see just what the status of these parallel agreements is. I do not expect this would require changes in the NAFTA itself. Both Mexico and ourselves have indicated that would be very awkward. But if there are things in relation to the dialogue that we would like to see under way on labour matters, on environmental matters, among the three countries, certainly that's something we would like to puruse.

Mr. MacLaren: Let me pursue this point a moment longer, because I think it's important we understand what it is the Canadian government intends to do. Are you saying, Mr. Minister, that even if the new president in the United States chooses not to proceed as he has stated publicly—I'm not privy to the Prime Minister's conversations with the President-elect, so all I can go on is—

Mr. Wilson: I'm glad to hear that.

Mr. MacLaren: Well, one hears all sorts of accounts of such conversations; but leave that aside. All I can go on is President-elect Clinton's public statement. He says he will not sign the legislation until the parallel agreements and the commissions are in place. Now, if that's so, is the Canadian government saying whatever the United States President chooses to do, however he may wish to delay the implementation in the United States, it's the intention of the

[*Translation*]

signer l'ALÉNA jusqu'à ce que de tels accords aient été conclus, le processus tout entier pourrait se prolonger jusqu'en 1993, voire au-delà.

Le gouvernement canadien a-t-il l'intention de procéder sans tenir compte de cet engagement de la part du président élu des États-Unis et de requérir, le mois prochain, l'approbation du Parlement canadien sans attendre que les États-Unis précisent leur position, sans s'assurer que c'est bien la voie qui sera suivie par les États-Unis?

M. Wilson: Vous avez sans doute entendu le premier ministre dire hier, à la Chambre, qu'il avait précisément, une conversation préliminaire avec le président élu Clinton et que tout lui donnait à penser que ce dernier tenait à voir adopter la loi dans des délais raisonnables.

Vous mentionniez les accords parallèles: sur certains points nous avons déjà entamé des discussions sur les accords parallèles avec l'administration actuelle, en particulier en matière d'environnement, et nous essayons d'élaborer un mandat pour une commission trilatérale sur l'environnement à laquelle participeraient, de façon permanente, les trois ministres de l'Environnement ainsi que les ministres du Commerce.

Les jalons sont donc déjà posés et nul ne devrait avoir l'impression, d'après vos observations que l'affaire puisse traîner en longueur. Je pense que nous serons prêts à présenter notre projet de loi en janvier ou février. Il est actuellement en cours de rédaction et il sera terminé après la signature de l'accord qui, comme je le disais, pourrait avoir lieu dans la seconde moitié de décembre.

Je ne peux donc pas répondre de façon plus précise à votre question. Nous réétudierons la question lorsque nous serons prêts à présenter le projet de loi, afin de voir où en sont ces accords parallèles. Je ne pense pas qu'il soit nécessaire d'effectuer des modifications à l'ALÉNA même, tant le Mexique que nous-même pensons que cela présenterait des difficultés. Mais cela ne nous empêchera certainement pas de mettre au point des questions qui pourraient se poser, entre les trois pays, en matière de main-d'oeuvre ou d'environnement.

M. MacLaren: J'aimerais m'attarder encore un peu sur ce point, car il importe que nous comprenions les intentions du gouvernement canadien. Voulez-vous dire, monsieur le ministre, que même si le nouveau président des États-Unis décide de ne pas poursuivre, comme il l'a déclaré publiquement—je ne connais pas le contenu des conversations qu'il a eues avec le premier ministre—tout ce sur quoi je peux me baser...

M. Wilson: Je suis heureux de vous l'entendre dire.

M. MacLaren: Il y a toujours toutes sortes de bruits qui courent sur de telles conversations, mais laissons cela. Tout ce que je sais de source sûre, c'est la déclaration publique du président élu Clinton, qui dit ne pas vouloir signer la loi jusqu'à ce que soient en place des accords parallèles et des commissions. S'il en est ainsi, le gouvernement canadien aurait-il l'intention de faire adopter, en janvier ou février, la loi habilitante, sans tenir compte de la voie adoptée par le

[*Texte*]

Canadian government to proceed with the implementing legislation in the months of January and February?

Mr. Wilson: I'm glad you asked the question. If you didn't hear the first answer as I thought I said it, then I'm glad to repeat it for you.

We will be ready to present legislation in the latter part of January or in February. I would expect that between now and then I would have had a chance to meet with the new U.S. trade representative and get some better sense of how they wish to proceed.

I can't comment at this point on whether these parallel agreements are conditions of the United States proceeding with the agreement itself. There may be some internal process they want to go through to strengthen their labour adjustment policies. That's an internal, domestic issue for the United States.

• 1935

We signed a trade agreement with the United States and with Mexico that is to go into force on January 1, 1994, and I would expect that the United States government would honour that agreement. Now, whether they feel they need to have some other things... There may be some things, as I have indicated to you, that we want to see in some of these agreements ourselves, these side agreements. These matters we can review as we progress, but the basic point I must make is that we have initialled an agreement, we've negotiated an agreement, and we propose to sign the agreement in December with the other two governments. I would expect that the other two governments would honour the process that has occurred to date, and I haven't heard anything that President-elect Clinton has said that would suggest differently.

Mr. MacLaren: I wasn't really asking the minister for his understanding of the U.S. process. Rather, I was asking what the intention of the Canadian government was, whether to wait or whether to proceed.

Mr. Wilson: Let me repeat that. I said that we will be ready to proceed, and at this point I would say that out intention would be to proceed in January or in February, whenever the draft legislation is ready. But I'm not going to make a final decision on that until that time.

Mr. Barrett: I'd like the minister to address himself to some interesting comments made in his opening statement, specifically in the second paragraph:

> And I commend the committee for giving the Canadians the opportunity to exchange views directly with honourable members in different cities across this country. The trade and economic issues facing us as Canadians are fundamental. I am pleased, therefore, that your hearings will provide an opportunity to explore the critically important role of trade in the Canadian economy and links between the NAFTA, trade, investment, improving the standard of living for the average Canadian.

[*Traduction*]

président des États-Unis, même si celui-ci souhaite retarder la mise en vigueur de celle-ci aux États-Unis?

M. Wilson: Je suis heureux que vous me posiez cette question. Vous n'avez peut-être pas entendu la première réponse que j'y ai donnée, mais je serais heureux de la répéter.

Nous serons prêts à présenter le projet de loi à la fin du mois de janvier ou en février et d'ici là j'espère que nous aurons eu l'occasion de rencontrer le nouveau représentant des États-Unis et nous faire une meilleure idée des intentions de ce gouvernement.

Je ne peux vous dire, à l'heure actuelle, si ces ententes parallèles sont les conditions mises par les États-Unis à la signature de l'accord. Les États-Unis voudront peut-être mettre en place un processus interne pour renforcer leurs politiques d'adaptation de la main-d'oeuvre, auquel cas il s'agit d'une question interne qui regarde strictement les États-Unis.

Nous avons signé avec les États-Unis et avec le Mexique un accord de libre échange qui doit entrer en vigueur le 1er janvier 1994, et je n'ai aucune raison de penser que le gouvernement des États-Unis n'honorera pas sa signature. Si toutefois ils pensent avoir besoin d'autres dispositions... Il y a peut-être certaines choses, comme je vous le disais déjà, que nous nous-mêmes aimerions voir figurer dans certains de ces accords parallèles, et nous pouvons étudier ces questions au fur et à mesure, mais l'essentiel est que nous avons paraphé un accord, nous l'avons négocié et nous nous proposons de le signer en décembre avec les deux autres gouvernements. Rien ne me donne à penser que ces derniers n'honoreraient pas leurs engagements et rien dans ce qu'a dit le président élu Clinton ne me semblait aller à l'encontre de cela.

M. MacLaren: Ce que je demandais au ministre, ce n'était pas ce qu'il pense lui-même du processus américain, mais plutôt quelle est l'intention du gouvernement canadien, si ce dernier a l'intention de suivre le cours prévu ou d'attendre.

M. Wilson: Je vais donc me répéter: Je disais que nous sommes prêts à poursuivre, que nous avons l'intention de présenter le projet de loi en janvier ou en février, sitôt qu'il sera prêt et que jusque là je ne vais pas prendre de décision définitive.

M. Barrett: Je voudrais demander au ministre de commenter lui-même certaines remarques intéressantes qu'il a faites dans sa déclaration d'ouverture, plus précisément au second paragraphe:

> Je félicite également le Comité de donner aux Canadiens l'occasion d'échanger des idées directement avec les députés dans différentes villes dans toutes les régions du pays. Les questions commerciales et économiques qui se posent à nous, Canadiens, sont fondamentales. Je suis donc heureux de l'occasion que leur offriront vos audiences d'examiner le rôle critique du commerce extérieur dans l'économie canadienne et les liens entre l'ALÉNA, le commerce extérieur, l'investissement et l'amélioration du niveau de vie du Canadien moyen.

[*Text*]

I'm pleased that you're pleased, but would you be pleased to know that this committee has not one penny to spend on advertising and that these committee hearings are going to be held in only five cities across this country?

Do you find it interesting or pleasing to know that the government spent $3 million to send out unsolicited propaganda material on the NAFTA agreement—not both sides, just the government side—and $3 million of public expenditure during the referendum debate, without any opportunity for any discussion and with a closed House? We are now having these hearings and we don't even have enough money to spend even a modest sum, which I requested today, of $15,000 to advertise.

Do you think, Mr. Minister, that we can please the Canadian people without letting them know that these hearings are going to take place and that they have a right and an opportunity to come, to speak, to present their points of view? You yourself tell us that the issues facing Canadians are fundamental. Are you pleased that they are not even going to be notified through the newspapers that these hearings are taking place?

Mr. Wilson: I'm not going to get into any discussion of the operations of the committee. That's obviously not appropriate for me to do. But I think that in view of the interest that people have in the NAFTA, there will certainly be a lot of opportunity for people to find out and know where those committee hearings are being held, when they are coming to different cities in the country, and there will be a significant amount of publicity. I would be surprised if you didn't try to generate some of that publicity yourself.

Mr. Barrett: I'm very good at generating publicity, but I'm a hell of a lot better when I have $3 million at my disposal.

Mr. Chairman, the minister says that he doesn't want to get involved in the works of the committee, although he says:

> I am pleased, therefore, that your hearings will provide an opportunity to explore the critically important role of trade in the Canadian economy

Let me tell you, Mr. Minister, that it is my opinion that this committee will not be able to do the job it has set out to do because frankly we do not have the budget to do the kind of touring of Canada that is even comparable to the effort that went into the $3 million in sending out the propaganda. Nonetheless, that's the case, and let that stand on the record that we don't even have $15,000 to advertise in the newspapers that we're having these hearings.

• 1940

Mr. Weekes responded to my question about the sectoral studies and the notes. He said, and I quote, "I have no coherent record of these meetings on sector-by-sector discussions". If that's true, I find it remarkable that the chief negotiator for this country would not have detailed notes of questions and reactions to questions on the very heart of this agreement, which is the impact—specifically, sector-by-sector—on the economy of this country, especially in light of

[*Translation*]

Vous êtes heureux, je suis heureux: Vous plaît-il d'apprendre que ce comité ne dispose pas d'un sou pour sa publicité et qu'il va tenir des audiences dans cinq villes—pas davantage—du Canada?

Cela vous fait-il plaisir de savoir que le gouvernement a dépensé 3 millions de dollars pour distribuer, sans qu'on le lui demande, des documents de propagande sur l'ALÉNA—représentant seulement le point de vue du gouvernement et non pas celui de ceux qui s'opposent à l'accord—et 3 millions de dollars du contribuable canadien pendant le débat sur le référendum, sans ouvrir la discussion et sans que la Chambre siège? Nous allons maintenant tenir ces audiences et on ne nous a même pas accordé la modeste somme de 15 000$, que je demandais aujourd'hui, pour notre publicité.

Pensez-vous, monsieur le ministre, que nous fassions plaisir au peuple canadien si nous ne l'avertissons pas que ces audiences vont avoir lieu, que les citoyens ont le droit et la possibilité de s'y présenter, de prendre la parole, d'exposer leurs points de vue? Vous-même reconnaissez que les questions qui se posent aux Canadiens sont fondamentales. Vous paraît-il bon ne pas même leur faire savoir, par la presse, que ces audiences vont avoir lieu?

M. Wilson: Je ne vais pas me laisser entraîner dans une discussion sur le fonctionnement du comité, ce serait déplacé de ma part, mais je pense que compte tenu de l'intérêt qu'éveille l'ALÉNA chez les Canadiens, les gens auront certainement toutes sortes d'occasions de découvrir dans quelle ville et à quel moment ces audiences auront lieu car cela va faire beaucoup de bruit auquel d'ailleurs je serais surpris si vous n'y contribuiez pas.

M. Barrett: Il est vrai que je sais très bien déclencher un tollé mais avec trois millions de dollars à ma disposition, je saurais encore mieux m'y prendre.

Monsieur le président, le ministre déclare ne pas vouloir se laisser entraîner dans une discussion sur le fonctionnement du comité, et pourtant il dit:

> Je suis donc heureux de l'occasion que vos audiences offriront aux Canadiens d'examiner le rôle critique du commerce extérieur dans l'économie canadienne

Permettez-moi de vous dire, monsieur le ministre, qu'à mon avis ce comité ne pourra pas remplir la mission qu'il s'est donnée parce qu'il n'a pas les moyens de parcourir le Canada, parce que ses moyens ne se comparent en rien à ceux que vous vous êtes donnés, avec trois millions de dollars, pour répandre votre propagande. Quoi qu'il en soit, telle est la situation et je tiens à signaler publiquement que nous n'avons même pas 15 000$ pour annoncer la tenue de ces audiences dans les journaux.

M. Weekes a répondu à ma question sur les études sectorielles et les notes. Il a dit et je cite: «Il n'y a certainement pas eu d'enregistrement suivi de ces conversations». Si c'est vrai, je trouve remarquable que le négociateur en chef de notre pays ne possède pas de notes détaillées des questions et des réactions aux questions portant sur le coeur même de cette entente, c'est-à-dire les incidences précises, secteur par secteur, sur l'économie de

[*Texte*]

the information we have from Statistics Canada giving employment earnings and hours and the job losses in the following sectors, since we signed the free trade agreement: in furniture we lost 22,742 jobs, 32% of all the jobs in this sector; in textiles we lost 12,395 jobs, 22% of the jobs in this sector...

I have loose glasses.

Mr. Wilson: More than that.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I appreciate that comment from the minister. He and I frequently exchange personal insults through the mail. And I imagine we'll continue to do that, much to heat but very little to light.

In clothing we have lost 41,647 jobs, 35%; in plastics we've lost 22,431 jobs, 35%; in auto parts we've lost 19,900 jobs, 22%; in machinery we've lost 30,000 jobs, 31%; and in printing and publishing we've lost 23,373 jobs.

If StatsCan is able to document the number of jobs lost in these specific areas and you're not able through your chief negotiator to give us the specific details in discussions on sector by sector, then I feel at a loss to believe that you have done your homework on this issue. I am shocked that you do not have sector-by-sector defined job projections and losses.

Mr. Alan Redway, a former cabinet colleague of yours, in a recent letter to the Prime Minister quoted the former deputy negotiator for NAFTA, saying that NAFTA may benefit Canada in the long run, but clearly Mexico will benefit in the short run. He also said that Canadians have legitimate reasons to fear the impact on their jobs and their families. How do you respond to the letter of your former colleague in the cabinet, Mr. Redway, and his comments on the loss of jobs?

Mr. Wilson: First of all, the use of numbers the way you have is a very loose use of numbers, which was the purpose of my aside. It wasn't a personal comment; it was on a loose use of numbers.

You stated that the reasons for those job losses is the free trade agreement with the United States. But that takes absolutely no account of the recession the country has gone through as part of a worldwide recession; it takes no account of the changes going on within each of these industries as they modernize and change the ways they are doing things. I have never said that there has been no job loss caused by the free trade agreement. There has been as companies have done some shifting of their operations.

Let me give you here some reactions of important organizations. The Canadian Chamber of Commerce, which has offices in practically every city and town across the country, says that the agreement has largely met Canadian

[*Traduction*]

notre pays, surtout à la lumière des données que nous avons obtenues de Statistique Canada sur les revenus d'emploi, le nombre d'heures travaillées et les pertes d'emploi dans les secteurs suivants, depuis que nous avons signé l'Accord de libre-échange: dans le meuble, nous avons perdu 22 742 emplois, soit 32 p. 100 de tous les emplois de ce secteur; dans le textile, nous avons perdu 12 395 emplois, soit 22 p. 100 des emplois de ce secteur...

Mes lunettes ne tiennent pas en place.

M. Wilson: Si ce n'était que cela.

M. Barrett: Monsieur le président, j'apprécie le commentaire du ministre. Lui et moi échangeons fréquemment des insultes personnelles par courrier. J'imagine que nous continuerons de le faire, ce qui donne beaucoup d'étincelles, mais peu de lumière.

Dans le vêtement, nous avons perdu 41 647 emplois, 35 p. 100; dans les matières plastiques, nous avons perdu 22 431 emplois, 35 p. 100; dans les pièces d'automobile, nous avons perdu 19 900 emplois, 22 p. 100; dans les machines, nous avons perdu 30 000 emplois, 31 p. 100; et dans l'impression et l'édition, nous avons perdu 23 373 emplois.

Si Statistique Canada est en mesure de préciser, documents à l'appui, le nombre d'emplois perdus dans chacun de ces secteurs précis et que vous n'êtes pas capable, par la voie de votre négociateur en chef, de nous donner les détails précis des discussions sectorielles, alors ne venez pas me dire que vous avez fait vos devoirs dans ce dossier. Je trouve scandaleux que vous n'ayez pas de chiffres précis quant aux prévisions et aux pertes d'emploi pour chaque secteur.

L'un de vos anciens collègues du cabinet, M. Alan Redway, dans unr récente lettre adressée au premier ministre, citait l'ancien négociateur en chef de l'ALÉNA, qui aurait dit que l'ALÉNA pourrait être avantageux pour le Canada à long terme, mais qu'il serait de toute évidence avantageux pour le Mexique à court terme. Il a ajouté que les Canadiens ont des raisons légitimes de craindre pour leurs emplois et leurs familles. Quelle est votre réaction à cette lettre de votre ex-collègue au cabinet, M. Redway, et à ses observations sur la perte d'emplois?

M. Wilson: Premièrement, vous avez lancé des chiffres à tort et à travers. C'est ainsi qu'il fallait interpréter ma remarque. C'est votre échafaudage de chiffres qui ne tenait pas en place.

Vous avez dit que ces pertes d'emploi étaient attribuables à l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. Mais cela ne tient absolument aucun compte de la récession qui a sévi au Canada comme d'ailleurs dans le monde entier. Vous ne tenez absolument pas compte non plus des changements qui se produisent dans chacun de ces secteurs à mesure qu'ils se modernisent et modifient leur mode de fonctionnement. Je n'ai jamais dit que l'Accord de libre-échange n'avait causé aucune perte d'emploi. Il y a des entreprises qui ont réaménagé leurs activités, ce qui a occasionné certaines pertes d'emploi.

Je voudrais vous faire part de la réaction des porte-parole de certaines grandes organisations. La Chambre de commerce du Canada, qui a des bureaux dans presque toutes les villes, grandes et petites, d'un bout à l'autre du Canada, dit que

[*Text*]

objectives and will provide for significant new opportunities for Canadian firms in Mexico. The Canadian Exporters' Association said that Mexico is a country of 85 million people that is rapidly liberalizing trade and that it is going to be sucking in imports at quite a rate, and Canadian companies are taking notice. The Canadian Bankers' Association has said that the integration of the three economies should boost trade all around. The president of the Canadian Manufacturers' Association said "I think it has met and exceeded my expectations". He goes on to say, and I don't necessarily agree with this, "I think it frankly exceeded the government's expectations".

• 1945

Neil Dekoker of the Automotive Parts Association said:

> Back in the free trade negotiations in 1988 we were arguing very strongly for 60% North American content. This time we achieved it, but we believe that what's even better than that is that the method of calculating that, which is called tracing, where we actually measure the actual North American content of the part, as opposed to the old deal where there is a roll-up or a roll-down. . .

So he is very clearly pleased with the impact on that industry.

I have others here as well, but on the automotive sector itself when you're looking at impacts, Mr. Barrett, this is a sector where it's effectively one-way free trade. Eighty-seven percent of the auto parts and the automotive products that came into Canada in 1991 came in duty-free under the Auto Pact, from Mexico that is, and going the other way, going to Mexico we have higher tariffs. Some of those tariffs range as high as 20% in the auto parts sector.

Mr. Weekes: Where there are prohibitive restrictions, trade balancing requirements—

Mr. Wilson: Plus trade balancing requirements, plus import licensing. The result is that we have very little automotive trade going the other way, but even in face of that when you're looking at impacts on industry, the exports from Canada to Mexico in 1990 to 1991 almost doubled, and again in the first half of 1991 compared to the first half of 1992 almost doubled again, so that there are real opportunities for us. I think it's very important that Canadians get an understanding of these opportunities. That's why I'm very pleased that Mr. MacLaren has responded positively to bringing industry representatives here so you can hear directly from them.

[*Translation*]

l'Accord nous a permis, dans une grande mesure, d'atteindre nos objectifs et qu'il ouvrira d'importantes possibilités nouvelles au Mexique pour les entreprises canadiennes. L'Association des exportateurs canadiens a dit que le Mexique est un pays de 85 millions d'habitants qui libéralise rapidement ses pratiques commerciales et dont les importations vont augmenter rapidement, ce qui n'a pas échappé aux compagnies canadiennes. L'Association des banquiers canadiens a dit que l'intégration des trois économies devrait imprimer un nouvel élan au commerce des trois pays en cause. Le président de l'Association des manufacturiers canadiens a dit que l'Accord avait dépassé ses attentes. Il a ajouté, et je ne suis pas nécessairement d'accord avec lui: «En fait, je crois qu'il a dépassé les attentes du gouvernement».

Neil Dekoker, de l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada a dit:

> Durant les négociations de libre échange, en 1988, nous réclamions avec force la norme de 60 p. 100 de contenu nord-américain. Cette fois-ci, nous l'avons obtenue, mais ce qui nous apparaît encore mieux, c'est la méthode que l'on est convenu d'appliquer pour calculer ce contenu, méthode dite du repérage, c'est-à-dire que nous mesurons le contenu nord-américain réel de chaque pièce, par opposition à la méthode appliquée en vertu de l'ancien accord, qui consiste à vérifier le cheminement en amont ou en aval. . .

Il est donc manifestement satisfait des répercussions sur ce secteur.

Je pourrais vous lire d'autres citations, mais si l'on s'en tient aux répercussions sur le secteur de l'automobile, monsieur Barrett, il faut signaler que dans ce secteur, nous avons effectivement le libre échange à sens unique. Quatre-vingt-sept pour cent des pièces d'automobiles qui ont été importées au Canada en 1991 l'ont été en franchise de douanes aux termes du Pacte de l'automobile, je veux dire en provenance du Mexique, tandis que nous avons des droits de douanes plus élevés dans l'autre sens, vers le Mexique. Dans certains cas, ces droits peuvent atteindre 20 p. 100 dans le secteur des pièces d'automobiles.

M. Weekes: Là où il y a des contraintes prohibitives, des prescriptions relatives à l'équilibre des échanges. . .

M. Wilson: En effet, il faut ajouter les prescriptions relatives à l'équilibre des échanges, de même que les permis d'importation. Le résultat est que nos échanges commerciaux dans le secteur de l'automobile sont négligeables dans l'autre sens, mais même en tenant compte de tout cela, si l'on examine les répercussions globales, les exportations canadiennes vers le Mexique ont presque doublé de 1990 à 1991, et ont presque doublé encore une fois au cours de la première moitié de 1992, en comparaison de la période correspondante de 1991. Nous avons donc des débouchés importants. Il me semble très important que les Canadiens prennent conscience des possibilités qui s'ouvrent à eux. C'est pourquoi je suis très heureux que M. MacLaren ait accepté de faire venir des représentants des divers secteurs au comité afin que vous puissiez en parler directement avec eux.

[*Texte*]

The Chairman: Final question, Mr. Barrett.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I appreciate the minister's comments on my use of statistics. Let me refer him to two newspaper articles on his use of statistics, one by Mr. Eric Beauchesne of Southam News in *The Ottawa tCitizen*, and a more detailed part of that article...no, this was *The Vancouver Sun* I think rather than *The Ottawa Citizen*. As a matter of fact the quote is in repudiation of your figures. He quotes economist Jason Myers with the Canadian Manufacturers' Association saying "We're losing our own domestic market very, very quickly". Far be it from me to dispute these statistics. I think you'd rather battle with the reporter on those.

I will come back to other statistics that you use and ask you why would you say to the House of Commons that our balance of payments has actually improved, and give figures to say so, when your own government's Statistics Canada international balance of payments, second quarter 1992, table 21, page 52, clearly show that since we signed the free trade agreement we've lost in the balance of payments. I will give you these statistics, and hopefully your research department will check the numbers. I'll also give you further statistics from the same government documents, Canada-U.S. trade in goods, 1985 to 1988, 1989 to 1992, average for first half of each year, source Statistics Canada catalogue 67-001, table 3, bilateral accounts with the United States, the goods and balances between those two different periods were a loss of 12%. These are your own government's statistics.

Mr. Wilson: Let me see that too.

Mr. Barrett: Yes, I'll give you copies, and perhaps we have enough money for the committee to provide copies for the press as well. On service balances, comparison of semi-annual averages of Canada-U.S. trade balances, the service balance, from the same government bureau, is down 51%. Overall balance from the Canada-U.S. overall trade 1985 to 1988, 1989 to 1992 average for the first half of each year, source Canada Statistics catalogue 67-001, table 3, overall balance is minus 249%.

Either the government statistics department is out of whack or lying or has been infiltrated by enemies of your position, or they should be fired. Now what's going on here?

• 1950

Mr. Wilson: Well, there's an old statement, Mr. Barrett—you used the words—figures lie and liars figure.

[*Traduction*]

Le président: Une dernière question, monsieur Barrett.

M. Barrett: Monsieur le président, je prends bonne note des observations du ministre au sujet de ma façon d'utiliser les statistiques. Je l'invite à lire deux articles de journaux sur sa façon à lui d'utiliser les statistiques, l'un de M. Eric Beauchesne de *Southam News* paru dans *The Ottawa Citizen*, et notamment un passage de cet article... pardon, il s'agissait plutôt du *Vancouver Sun*, non pas du *Ottawa Citizen*. Enfin, cet article est une réfutation de vos chiffres. L'auteur cite l'économiste Jason Myers, de l'Association des manufacturiers canadiens, selon lequel «Nous perdons très rapidement du terrain sur notre propre marché intérieur». Loin de moi l'idée de vouloir contester ces chiffres. Je crois que vous feriez mieux de vous en prendre au journaliste en cause.

Je reviens maintenant à d'autres chiffres que vous avez cités et je vous demande pourquoi vous avez dit à la Chambre des communes que notre balance des paiements s'est améliorée, citant des chiffres à l'appui de vos dires, alors que selon les propres chiffres de l'agence gouvernementale Statistiques Canada sur la balance des paiements, pour le deuxième trimestre de 1992, tableau 21, page 52, on voit très clairement que depuis que nous avons signé l'Accord de libre échange, notre balance des paiements en a pris un coup. Je vous ferai parvenir ces statistiques et j'espère que votre service de recherche vérifiera les chiffres. Je vous donnerai également d'autres statistiques tirées des mêmes documents gouvernementaux, portant sur le commerce de biens entre le Canada et les États-Unis, pour les périodes de 1985 à 1988 et 1989 à 1992. On donne ici la moyenne pour la première moitié de chaque année. C'est tiré du document de Statistiques Canada portant le numéro de catalogue 67-001, tableau 3, comptes bilatéraux avec les États-Unis. On constate entre ces deux périodes une perte de 12 p. 100 au chapitre de l'équilibre des échanges des biens. Ces statistiques sont celles de votre propre gouvernement.

M. Wilson: Voyons voir.

M. Barrett: Oui, je vous en ferai parvenir une copie, et peut-être le comité aura-t-il suffisamment d'argent pour en fournir également des copies aux journalistes. Au chapitre de la balance des services, une comparaison des moyennes semi-annuelles de la balance commerciale Canada-États-Unis dans le secteur des services fait ressortir une baisse de 51 p. 100, et c'est tiré des données de la même agence gouvernementale. La balance commerciale globale Canada-États-Unis pour les périodes 1985 à 1988 et 1989 à 1992, en faisant la moyenne de la première moitié de chaque année, on constate une baisse nette de 249 p. 100, et c'est tiré du document de Statistiques Canada portant le numéro de catalogue 67-001, tableau 3.

De deux choses l'une: ou bien le service des statistiques du gouvernement se met le doigt dans l'oeil ou encore il ment, ou alors il a été infiltré par des ennemis de votre position, et dans l'un ou l'autre cas, il faudrait les congédier. Que se passe-t-il au juste?

M. Wilson: Eh bien, monsieur Barrett, puisque vous avez utilisé le mot, je vous répondrai en forgeant un adage: les chiffres mentent et les menteurs chiffrent.

[*Text*]

The point that I am delighted you are making for me here is that this balance of payments statistic includes the services balance—

Mr. Barrett: You bet. That's right, which you avoided mentioning.

Mr. Wilson: No, I like to mention that, because what it does is this. When you remove the services balance, which has had nothing to do—

Mr. Barrett: Nonsense.

Mr. Wilson: —with the free trade agreement because the free trade agreement was on items that do not enter into the services balance—

Mr. Barrett: Goods and services.

Mr. Wilson: The essential elements of the services balance are dividends, interest, and tourism, and those were not part of the free trade agreement with the United States.

When you take those away and look at the goods figure—not this one that shows averages here, which is average 1985-87 to 1989-92, but if you look at 1988—my recollection is that the balance of trade in goods with the United States for 1988 was $14.2 billion. In the first part of this year it has been running at an annual rate in the range of $16 billion to $17 billion. That has been driven by record exports from Canada to the United States, which in practically every month of this year hit new records. In the first eight months of this year compared to the first eight months of last year—I want Mr. Barrett to hear this number—

Mr. Barrett: Yes, I am listening.

Mr. Wilson: For the first eight months of this year compared to the first eight months of last year there is a 9.8% increase. Now, that is into an economy that is not doing well, as I think you and I both know.

What that tells me is Canadian companies are being presented with a change in the situation they had in 1988. They have seen their tariffs that they have to overcome going into the United States coming down. In some cases, they are very close to zero. U.S. tariffs against the products of other countries have stayed the same, so a widening gap has opened up and this has presented Canadian companies with an opportunity of which they are taking advantage. That is why we have this close to 10% increase in exports so far this year.

Let me give you one very vivid example of this. I think the chairman will know the example I am talking about, because it is in his riding. Babcock & Wilcox is a company that has not had much luck in selling into the United States. They sell steam generation equipment. The chairman and I were at an announcement where they said that they had $250 million of new orders from two electric utilities in the United States. I asked the president why they had not been

[*Translation*]

Je suis par ailleurs ravi de vous entendre signaler que ces statistiques sur la balance des paiements comprennent le secteur des services...

M. Barrett: Absolument. Vous avez d'ailleurs évité de le mentionner.

M. Wilson: Non, j'aime au contraire en faire mention, car voici ce qui se passe. Si l'on exclut la balance du secteur des services, qui n'a rien eu à voir avec...

M. Barrett: Foutaises.

M. Wilson: ...avec l'Accord de libre-échange, puisque cet Accord de libre-échange portait sur des points qui n'entrent pas dans l'équation de la balance des services...

M. Barrett: Les produits et services.

M. Wilson: Les éléments essentiels de la balance des services sont les dividendes, les intérêts et le tourisme. Tout cela ne faisait pas partie de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis.

Si l'on exclut ces éléments pour se concentrer uniquement sur les chiffres faisant état des marchandises—non pas le présent document, qui énumère la moyenne pour les périodes de 1985-1987 et 1989-1992, attardons-nous plutôt aux chiffres pour 1988—si ma mémoire est fidèle, la balance commerciale avec les États-Unis au chapitre des marchandises pour 1988 se soldait par un excédent de 14,2 milliards de dollars. Durant la première partie de cette année-là, l'excédent oscillait autour d'un solde annuel de l'ordre de 16 à 17 milliards de dollars. C'était dû à des exportations record du Canada aux États-Unis, exportations qui avaient atteint de nouveaux sommets presque à chaque mois de cette année-là. Prenons les huit premiers mois de cette année et faisons la comparaison avec les huit premiers mois de l'année dernière. Je tiens à ce que M. Barrett entende bien ce chiffre.

M. Barrett: Oui, je vous écoute.

M. Wilson: Pour les huit premiers mois de cette année, en comparaison des huit premiers mois de l'année dernière, il y a une hausse de 9,8 p. 100. Or ce résultat a été enregistré dans une conjoncture économique qui n'est pas favorable, comme vous le savez aussi bien que moi.

La conclusion que j'en tire, c'est que les compagnies canadiennes sont dans une situation fort différente de celle de 1988. Les droits de douanes qui frappaient leurs produits exportés aux États-Unis ont baissé. Dans certains cas, ils ont presque été éliminés. Les droits de douanes américains qui frappent le produit d'autres pays n'ont pas changé, de sorte qu'un écart grandissant s'est creusé, ce qui a ouvert aux compagnies canadiennes de nouveaux débouchés dont elles profitent actuellement. C'est pourquoi nous avons enregistré jusqu'à maintenant cette année une augmentation de près de 10 p. 100 des exportations.

Je vais vous en donner un exemple frappant. Je pense que le président saura de quoi je parle, puisque c'est dans sa circonscription. Babcock et Wilcox est une compagnie qui vend du matériel servant à produire de la vapeur. Jusqu'à maintenant, elle n'avait pas eu beaucoup de succès dans ses tentatives de vendre ses produits aux États-Unis. Le président et moi-même étions présents lorsqu'on a annoncé que la compagnie avait décroché de nouvelles commandes de

[*Texte*]

able to get these orders before. He said that before the free trade agreement the tariff was 6.5%. On January 1, 1993, it will be zero, and that puts them on a level playing field with the U.S. They have good technology and they are now winning business.

To put that $250 million into context, the total sales of Babcock & Wilcox are in the order of $250 million. So it is a huge opportunity they have taken advantage of, and that has solidified their position as a company for many years into the future.

Mr. Barrett: I would like to make just one comment.

The Chairman: Well, Mr. Barrett, there will be—

Mr. Barrett: I am not asking a question.

Both of us can interpret statistics in the way we want. I do not think the minister's explanation would give much comfort to the two million people a week who line up at food banks in Canada.

Mr. Wilson: Let me just comment on this. Mr. Barrett can put his heart on his sleeve and I can put my heart on my sleeve, but the way I described those statistics is accurate.

Mr. Barrett: Are my statistics wrong? My statistics are not wrong.

Mr. Wilson: No, I am just pointing out in my answer where the statistics that you quoted had nothing to do with the free trade agreement.

Mr. Barrett: Whose statistics help the Canadian people the most?

• 1955

The Chairman: Order, order.

Mr. Wilson: The point I am making is that if we want to talk about food banks, we can talk about food banks. I don't like food banks either. I'd like to see food banks have no purpose because people don't have to use them, but the fact is that we have had a difficult economy. It has nothing to do with your or my interpretation of statistics. Let's not mislead those people with a misuse of statistics.

M. Guilbault (Drummond): Monsieur le ministre, merci de comparaître devant nous. Vous savez que l'industrie du textile et l'industrie du vêtement me tiennent beaucoup à coeur.

Vous avez dit tout à l'heure que vous aviez fait des études sur ces deux secteurs. Est-ce que ce sont des études économiques? Les Américains voulaient se servir de l'ALÉNA pour rouvrir l'Accord de libre-échange et abaisser les tarifs d'importation des tissus et des textiles des États-Unis au Canada. Allez-vous favoriser une réduction semblable? Si cela a été fait, est-ce que cela a été fait avec l'industrie du textile?

Mr. Wilson: We've had very extensive discussions on the free trade agreement, both the FTA and the NAFTA, as well as on the question of the existing tariffs on the textile industry. This area of the negotiations is not wholly

[*Traduction*]

250 millions de dollars de deux entreprises de production d'électricité des États-Unis. J'ai demandé au président de la compagnie pourquoi il n'avait pas été en mesure d'obtenir de telles commandes auparavant. Il m'a répondu qu'avant l'Accord de libre-échange, le droit de douanes était de 6,5 p. 100. Le 1er janvier 1993, il sera à zéro, ce qui les met sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains. Ils ont un bon produit et ils décrochent maintenant des contrats.

Pour vous donner une idée de l'importance de cette commande de 250 millions de dollars, je signale que le chiffre d'affaires total de Babcox et Wilcox est de l'ordre de 250 millions. Il s'agit donc d'une occasion en or qu'ils ont su saisir, ce qui a consolidé leur position pour de nombreuses années.

M. Barrett: Je voudrais faire une observation.

Le président: Monsieur Barrett, il y aura...

M. Barrett: Je ne veux pas poser une question.

Nous pouvons tous deux interpréter les statistiques à notre guise. Je ne pense pas que les explications du ministre soient réconfortantes pour les deux millions de Canadiens qui font la queue chaque semaine aux banques d'aliments.

M. Wilson: Je voudrais rétorquer à cela. M. Barrett peut faire étalage de sa bonté d'âme, et je peux en faire autant, mais mon interprétation de ces statistiques est la bonne.

M. Barrett: Mes statistiques sont-elles mauvaises? Je ne me suis pas trompé dans mes chiffres.

M. Wilson: Non, je signale seulement dans ma réponse qu'à certains égards, les statistiques que vous avez citées n'ont rien à voir avec l'Accord de libre-échange.

M. Barrett: Quelles statistiques aident davantage les Canadiens?

Le président: Messieurs, je vous en prie.

M. Wilson: Si vous voulez parler des banques d'aliments, parlons-en. Moi non plus, je n'aime pas les banques d'aliments. Je voudrais bien que ces banques n'aient plus raison d'être et disparaissent, mais le fait est que la conjoncture économique a été difficile. Cela n'a rien à voir avec votre interprétation des statistiques ou la mienne. N'induisons pas les gens en erreur en citant des statistiques à tort et à travers.

Mr. Guilbault (Drummond): Thank you Mr. Minister for appearing before us. As you know, I am deeply concerned about the textile industry and the clothing industry.

You said earlier that you had done studies on those two areas. Are they economic studies? The Americans wanted to use NAFTA to reopen the Free Trade Agreement in order to lower import tarrifs on textiles and fabric imported into Canada from the US. Will you allow such a reduction? If that has been done, has it been done in the case of the textile industry?

M. Wilson: Nous avons eu des discussions très approndies sur l'Accord de libre-échange, autant l'ALE que l'ALÉNA, et aussi sur la question des droits de douane actuellement en vigueur dans le secteur du textile. Dans ce

[*Text*]

satisfactory. The United States and Mexico agreed to a rule of origin which was not satisfactory as far as Canadian companies were concerned, but to get around that rule of origin we negotiated a substantial increase in the quotas for textile and clothing products.

We would have liked to have had higher quotas than we were able to negotiate. For example, the quota on non-wool apparel will be nearly doubled from 42 million to 80 million square metres equivalent, plus 2% growth, and on wool apparel will go to 6% growth. On non-wool fabrics it nearly tripled, from 25 million to 65 million. On yarns the new quota will be 10.7 million kilograms. These are substantial quotas in relation to the business they are doing in the United States right now. We would just as soon do without any quotas, but they were part of the trade-off in the agreement.

Under the free trade agreement with the United States, the value of Canadian textile apparel exports to the United States has grown by 50% since 1988. And as I commented earlier to Mr. Barrett, that is in spite of the fact that there's been a recession in the United States. It's been difficult to increase. There have been some very good success stories in Quebec, particularly in the apparel sector in Montreal.

M. Guilbault: Pour ce qui est du secteur du vêtement, il pouvait importer du tissu des pays d'Europe à un coût moindre que celui qu'il devra dorénavant payer. Dans l'entente, il y a de nouvelles règles d'origine qui vont augmenter le contenu nord-américain et qui vont faire en sorte que les tissus seront plus coûteux pour l'industrie du vêtement.

Est-ce que les règles prévues dans l'ALÉNA en ce qui concerne l'industrie du vêtement seront aussi imperméables que celles de la Communauté économique européenne?

Mr. Wilson: I suggest you ask that question when the officials are with you, because I can't comment on the rules between Canada and Europe. Ask Tom MacDonald; he can give you a better answer to that.

M. Guilbault: Pouvez-vous me dire si ces règles vont s'adapter à celles qui seront prévues dans le GATT?

• 2000

Mr. Wilson: There is a provision under the GATT whereby the current rules of the multifibre agreement will be rolled into the regular rules of the GATT over a ten-year period. So this whole area is the subject of a considerable amount of change. Mr. MacDonald is an expert on this, and it would probably be better if you asked him these questions.

M. Guilbault: Quelles règles allez-vous adopter pour qu'un pays ne puisse pas tromper les règles environnementales pour essayer d'attirer des investissements? Qu'allez-vous faire, quelles normes allez-vous pouvoir utiliser? Parce que le tribunal assez souvent prend... ça prend des enquêtes, ça prend une longueur, ça prend un an avant de rendre un jugement, puis...

[*Translation*]

domaine, les négociations n'ont pas été entièrement satisfaisantes. Les États-Unis et le Mexique ont accepté une règle d'origine qui n'était pas satisfaisante aux yeux des entreprises canadiennes, mais en compensation, nous avons obtenu à l'issue des négociations une augmentation considérable des contingents de textile et de vêtements.

Nous aurions aimé obtenir des contingents encore plus élevés que nous n'avons pu obtenir. Par exemple, le contingent de vêtements faits de fibres autres que la laine sera presque doublé, passant de 42 à 80 millions de mètres carrés ou l'équivalent, plus un taux de croissance de 2 p. 100, et pour les vêtements de laine, ce taux de croissance a été fixé à 6 p. 100. Pour le tissu de fibres autres que la laine, le contingent a presque été triplé, passant de 25 à 65 millions. Pour le fil, le nouveau contingent sera de 10,7 millions de kilogrammes. Ces chiffres sont considérables, en comparaison des ventes actuelles aux États-Unis. Nous aurions préféré nous débarrasser complètement des contingents, mais ils faisaient partie du compromis qui a permis d'en arriver à une entente.

Sous le régime de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, la valeur des exportations canadiennes de vêtements à destination des États-Unis a augmenté de 50 p. 100 depuis 1988. Comme je l'ai dit tout à l'heure à M. Barrett, cette augmentation a été enregistrée en dépit de la récession qui a sévi aux États-Unis. Cette hausse a été obtenue difficilement. Certaines entreprises du Québec ont connu un succès éclatant, notamment dans le secteur des vêtements à Montréal.

Mr. Guilbault: In the clothing sector, we could import fabric from European countries at a lower cost than we will would now have to pay. In the agreement, there are new rules of origin that will increase the North-American content, thus raising the price of material for the clothing industry.

Will the NAFTA rules regarding the clothing industry be as stringent as those of the European Economic Community?

M. Wilson: Je vous invite à poser cette question aux fonctionnaires quand vous en aurez l'occasion, car je ne saurais dire ce qu'il en est des règles entre le Canada et l'Europe. Demandez à Tom MacDonald; il pourra vous donner une réponse plus détaillée.

Mr. Guilbault: Could you tell me whether those rules will be adapted to GATT rules?

M. Wilson: Il y a une disposition en vertu du GATT qui prévoit que les règles actuelles de l'arrangement multifibres seront progressivement incorporées aux règles régulières du GATT sur une période de 10 ans. Tout ce domaine devrait donc subir des changements considérables. M. MacDonald est un expert dans ce domaine, il serait sans doute préférable que vous lui posiez ces questions.

Mr. Guilbault: What rules are you going to adopt so that a country cannot circumvent environmental regulations to try and attract investment? What are you going to do, what standards are you going to be able to use? Because the tribunal often takes... it takes investigations, it takes time, it takes one year to render a decision, and...

[*Texte*]

Mr. Wilson: The rules of origin are designed to deal with those questions so as a product comes in it can clearly be judged to be of a certain content from whatever the country is. Those are the rules we'll be governed by on trade among the three NAFTA countries. Products imported from other countries, such as Europe or the Far East, for trade between Canada and the United States, or Canada and Mexico, would fall under the new rule of origin. But it would not affect the use or sale of those products within Canada.

M. Guilbault: Vous avez répondu tout à l'heure en partie à M. MacLaren. Depuis l'élection de M. Clinton, avez-vous eu des discussions avec lui quant à des normes, je sais que M. MacLaren va poser la question tout à l'heure, s'il y a des pertes d'emploi dans certains secteurs, entre autres le vêtement et le textile, peut-être. Peut-être on peut avoir des gains aussi, mais l'adaptation des travailleurs ou encourager le recyclage des travailleurs ou encore la formation. On sait aussi que les normes de l'environnement vous tiennent à coeur

Mr. Wilson: I personally have not had any conversations with Mr. Clinton. The Prime Minister has, but there has been no discussion with him that I'm aware of on any of these more technical issues.

We are continually reviewing the measures we have in place for labour adjustment. Since the start of the free trade agreement with the United States, our spending on active training-type programs has gone from $2 billion to $3.5 billion, an increase of about 75%.

Putting this into context, the per capita level of expenditures on these active forms of labour adjustment programs is 2.3 times higher in Canada than in the United States. In the area of training, it's 2.2 to 1 in Canada's favour. The richness of our programs relative to those in the United States is quite significant.

When you take that into account, plus the fact the tariffs phase out in the more sensitive areas such as textiles and footwear in the eight-to-ten-year range, the impact of the reduction in tariffs is spread out over a long period of time and is quite gradual. So there are these lengthy transition periods and there is also provision in the NAFTA, as was the case with the FTA, for safeguard provisions if there's a surge in imports. There is provision for a country to protect its industry by increasing tariff barriers to slow down that surge, which would be injuring its domestic industry.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Mr. Minister, earlier this evening you indicated you were preparing implementing legislation under the expectation the President of the United States would sign it by early next year, if not by the end of this year.

[*Traduction*]

M. Wilson: Les règles d'origine sont conçues pour s'occuper de ces questions de sorte que lorsqu'un produit entre au pays, on peut clairement établir qu'il a un certain contenu faisant qu'il peut être considéré comme originant d'un même pays. Ce sont les règles qui régiront le commerce entre les trois pays signataires de l'ALÉNA. Les produits importés d'autres pays, par exemple d'Europe ou d'Asie, pour le commerce entre le Canada et les Etats-Unis, ou le Canada et le Mexique, seraient assujettis à la nouvelle règle d'origine. Mais cela n'affectera pas l'utilisation ou la vente de ces produits au Canada.

Mr. Guilbault: Earlier you partly dealt with this in answer to a question by Mr. MacLaren. Since the election of Mr. Clinton, have you discussed with him the question of standards? I know that Mr. MacLaren will ask later whether there have been any job losses in some sectors such as clothing and textiles. Perhaps that may also be job gains, but can you address the issue of labor adjustment, training or retraining? We also know that you are very concerned about environmental standards.

M. Wilson: Peronnellement, je n'ai eu aucune conservation avec M. Clinton. Le premier ministre en a eu, mais à ma connaissance, il n'a abordé avec lui aucune de ces questions techniques.

Nous revoyons constamment les mesures que nous avons en place dans le domaine de l'adaptation des travailleurs. Depuis le début de l'accord de libre-échange avec les Etats-Unis, nos dépenses consacrées aux programmes de formation active sont passées de 2 milliards à 3,5 milliards de dollars, soit une augmentation d'environ 75 p. 100.

Pour mettre les choses en perspective, les dépenses consacrées à ces formes actives de programmes d'adaptation des travailleurs par habitant, sont 2,3 fois plus élevées au Canada qu'aux Etats-Unis. Dans le domaine de la formation, elles sont 2,2 fois plus élevées au Canada qu'aux Etats-Unis. Nos programmes sont donc beaucoup plus généreux au Canada qu'aux Etats-Unis.

Si l'on tient compte de cela en plus du fait que les tarifs seront progressivement éliminés dans des domaines plus délicats comme celui des textiles et de la chaussure au cours des huit à 10 prochaines années, les conséquences de la réduction des tarifs sont distribuées sur une longue période et sont assez graduelles. Il y a donc ces longues périodes de transition et une disposition dans l'ALÉNA, tout comme dans l'accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, prévoyant des garanties en cas d'une augmentation subite des importations. Il y a une disposition prévoyant qu'un pays peut protéger son industrie en augmentant les obstacles tarifaires pour ralentir une telle augmentation qui pourrait nuire à son industrie.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Monsieur le ministre, plus tôt au cours de la soirée vous avez dit que vous étiez en train de préparer l'entrée en vigueur de mesures législatives car vous vous attendiez à ce que le président des Etats-Unis signe l'entente avant le début de l'année prochaine, et même peut-être d'ici la fin de l'année.

[*Text*]

• 2005

Is it not true that your government is already moving to implement the NAFTA agreement? Isn't the legislation that is going through the House, that has been forced through second reading in two days of debate, Bill C-91, an act to implement the North American Free Trade Agreement, given that the changes in patent protection provided in that legislation correspond to section 1709(12) of the draft text? And if that is so, I would like to ask why you are proceeding with this piece of legislation ahead of the rest of the implementing legislation, given that in the United States Mr. Clinton has already indicated severe concerns about the rising costs of health care and the situation with the price of pharmaceuticals in the United States. It is well known that pharmaceuticals are much more expensive in the United States than in Canada and that very possibly Mr. Clinton would want to take a second look at that particular portion of the legislation. Why the rush to ram through this legislation ahead of the agenda, which is already fast, to pass the rest of the NAFTA legislation?

Mr. Wilson: I made a speech in the House yesterday that responded specifically to the question. I encourage you to read it; it was a brilliant speech. Let me give you just the brief conclusions I drew in that.

First, the legislation itself is good for the country. The announcement I made back in January, on January 12 of this year, has generated about $500 million worth of new investment. That investment covers manufacturing plus research and development; research and development that is not simply within the companies themselves but in universities, hospitals, medical institutes, and so on. So a significant amount of benefit has already accrued from the announcement back in January.

Secondly, the industry itself is undergoing a great deal of change within the global industry. Manufacturing and research mandates are being given right now. If we do not change our patent legislation, we're going to lose out on a lot of those mandates. That $500 million worth of investment will not stay in Canada, because other countries provide much more generous patent protection than we do.

Those are essentially the reasons why we are proceeding with this legislation. There is uncertainty because I made the announcement in January but we haven't had that legislation. The companies want to proceed but aren't in a position to know precisely until this legislation is moved forward.

The other point I should raise is that the motivation for making the announcement back in January was the Uruguay Round—the Dunkel proposals that came out at the end of December last year, which put forward proposals for the Uruguay Round that would have made our existing patent legislation not compatible with the GATT. Since we expected the Uruguay Round would be completed, we felt it was important to move quickly and demonstrate we were

[*Translation*]

N'est-il pas vrai que votre gouvernement se prépare déjà à mettre en oeuvre l'Accord de libre-échange nord-américain? Le projet de loi présentement à l'étude à la Chambre et que cette dernière a fait passer en toute vitesse à l'étape de la deuxième lecture après seulement deux jours de débat, le projet de loi C-91, une loi visant à mettre en oeuvre l'Accord de libre-échange nord-américain, étant donné que les changements en matière de protection des brevets prévus dans ce projet de loi correspondent au paragraphe 1709(12) de l'avant-projet de loi? Et si c'est le cas, j'aimerais vous demander pourquoi vous introduisez cette mesure législative avant les autres mesures habilitantes, étant donné qu'aux États-Unis M. Clinton a dit qu'il était très inquiet de l'augmentation des coûts des soins de santé et de la situation en ce qui concerne le prix des produits pharmaceutiques aux États-Unis. Il est bien connu que les produits pharmaceutiques coûtent beaucoup plus cher aux États-Unis qu'au Canada et qu'il est fort possible que M. Clinton décide de réexaminer cette partie de l'accord. Pourquoi êtes-vous si pressé de faire adopter ce projet de loi plus rapidement que prévu, pour adopter le reste des mesures législatives concernant l'ALÉNA?

M. Wilson: J'ai fait une allocution à la Chambre hier qui répondait exactement à cette question. Je vous encourage à la lire; c'était une allocution brillante. Laissez-moi vous donner brièvement les conclusions auxquelles je suis arrivé.

Tout d'abord, le projet de loi lui-même est bon pour le pays. L'annonce que j'ai faite en janvier, plus exactement le 12 janvier dernier, a donné lieu à de nouveaux investissements d'environ 500 millions de dollars. Il s'agit d'investissements dans le secteur manufacturier ainsi que dans le domaine de la recherche et du développement; de la recherche et du développement qui ne se fait pas simplement au sein des sociétés mêmes, mais également dans les universités, les hôpitaux, les instituts médicaux, etc. Donc, l'annonce que j'ai faite en janvier a déjà eu des retombées très importantes.

Deuxièmement, l'industrie même est en train de changer considérablement à l'échelle mondiale. On est en train de donner des mandats de fabrication et de recherche. Si nous ne changeons pas notre loi sur les brevets, nous allons être perdants dans bien des cas. Ces 500 millions d'investissements ne resteront pas au Canada, car d'autres pays offriront une protection des brevets beaucoup plus généreuse que la nôtre.

Voilà donc essentiellement les raisons pour lesquelles nous voulons faire adopter ce projet de loi. Il y a une incertitude, car j'ai fait une annonce en janvier mais nous n'avons pas encore adopté cette loi. Les sociétés veulent aller de l'avant, mais elles n'ont aucune certitude tant que ces mesures législatives n'auront pas été adoptées.

L'autre chose que je voulais dire, c'est que l'annonce en janvier a été motivée par la Ronde de l'Uruguay—les propositions Dunkel qui ont été faites à la fin de décembre dernier, auraient fait en sorte que notre loi actuelle sur les brevets n'aurait pas été compatible avec le GATT. Puisque nous nous attendions à ce que la Ronde de l'Uruguay soit terminée, nous avons pensé qu'il était important d'agir rapidement et de démontrer que nous étions prêts à accepter

[*Texte*]

prepared to accept the new proposal, since Canada was the only industrialized country that still has compulsory licensing.

• 2010

The number of high-paying jobs that will flow from this is very important. If we had not proceeded with this legislation back in June and followed through right now, we would have a great deal of uncertainty in both the brand name and the generic industry, and it would have been very, very difficult for them to operate with that degree of uncertainty.

Mr. LeBlanc: There is a great deal of questioning about whether or not those jobs will actually flow into Canada. Also, the other side of the coin is the higher costs a more monopolistic pharmaceutical industry will have on drug prices in Canada, which has already been demonstrated. Given that the Uruguay Round is still not ratified and we have a new administration in the United States which could presumably review the essence of the Uruguay Round as well as the NAFTA, why is this government proceeding so fast and ahead of the other tracks in the implementing legislation regarding this particular industry?

Mr. Wilson: First of all, you say there is no guarantee that these jobs will come. We've had, since Bill C-22, an increase of in excess of 10% of jobs in that industry, precisely because there has been a significant amount of new investment, both in manufacturing and in research. I think the research spending, and someone could correct me on this, went from $100 million in 1987 to $340 million in 1991. That has been the driving force behind those some-2,300 jobs that have been created in that industry during that time.

You made reference to the price. I commented on this in my speech yesterday, and Mr. Bouchard commented on it in response to a question in the House today. So I encourage you to review those. But basically the increase in prices on brand name medicines has been 2.9% during this period of time, compared to 4.9% on the consumer price index. I think that demonstrates that the price review board we brought in with C-22 is working.

Sorry, I didn't answer your question on the likelihood of the United States wanting to review the intellectual property parts of the NAFTA agreement or the Uruguay Round. I say to you that I think it is highly unlikely, one in a million chances, that there would be any change in that provision of the bill.

Mme Bertrand (Brome—Missisquoi): Monsieur le ministre, vous avez dit dans votre exposé, et vous l'avez répété en réponse à une question, que dans les huit premiers mois de cette année, nos exportations vers le Mexique avaient augmenté de 108 p. 100, passant de 238 millions de dollars à 496 millions de dollars. Cela, c'est avant l'accord.

[*Traduction*]

les nouvelles propositions, puisque le Canada était le seul pays industrialisé où il y avait toujours l'octroi de licences obligatoire.

Un très grand nombre d'emplois bien rémunérés seront créés. Si nous n'avions pas présenté ce projet de loi en juin et si nous n'étions pas en train de l'adopter à l'heure actuelle, il y aurait beaucoup d'incertitude dans le secteur des médicaments génériques et les médicaments de marque, et il serait extrêmement difficile pour ces secteurs de fonctionner avec autant d'incertitude.

M. LeBlanc: On se pose énormément de questions quant à savoir si ces emplois seront vraiment créés au Canada. Mais il y a également l'autre coté de la médaille, c'est-à-dire qu'une industrie pharmaceutique plus monopolistique fera augmenter les prix des médicaments au Canada, comme on a déjà pu le constater. Étant donné que la Ronde de l'Uruguay n'est toujours pas ratifiée et qu'il y a une nouvelle administration aux États-Unis qui pourrait réexaminer les principes de l'accord de la Ronde de l'Uruguay et de l'ALÉNA, pourquoi est-ce que le gouvernement est-il si pressé de faire adopter la législation de mise en oeuvre en ce qui concerne ce secteur particulier?

M. Wilson: Tout d'abord, vous dites que rien ne garantit la création de ces emplois. Depuis le projet de loi C-22, nous avons eu une augmentation de plus de 10 p. 100 des emplois dans ce secteur, précisément parce qu'il y a eu considérablement de nouveaux investissements tant dans le domaine manufacturier que dans le domaine de la recherche. Je pense que les dépenses consacrées à la recherche et corrigez-moi si je me trompe, sont passées de 100 millions de dollars en 1987 à 340 millions de dollars en 1991. C'est ce qui a été la force motrice pour créer ces quelque 2 300 emplois dans ce secteur au cours de cette période.

Vous avez fait allusion au prix. J'en ai parlé dans mon allocution hier, et M. Bouchard en a parlé en réponse à une question qui a été posée à la Chambre aujourd'hui. Je vous encourage donc à lire ce qui a été dit. Mais essentiellement au cours de cette période, les prix des médicaments de marque de commerce ont augmenté de 2,9 p. 100, tandis que l'indice des prix à la consommation a augmenté de 4,9 p. 100. Je pense que cela démontre bien que la commission d'examen des prix que nous avons créé avec le projet de loi C-22 fonctionne bien.

Désolé, je n'ai pas répondu à votre question sur la possibilité que les États-Unis veuillent revoir les chapitres de l'ALÉNA et de la Ronde de l'Uruguay concernant la propriété intellectuelle. À mon avis, il est très peu probable, une chance sur un million, que l'on change cette disposition du projet de loi.

Mrs. Bertrand (Brome—Missisquoi): Mr. Minister, you said in your statement, and you said it again in an answer to a question, that in the first eight months of 1992 our exports to Mexico increased by 108%, going from $238 million to $496 million. That is before the agreement.

[*Text*]

Pouvez-nous nous indiquer dans quels principaux secteurs nos exportateurs canadiens ont réalisé ce chiffre d'affaires? Si c'est le cas, ce sont de bonnes nouvelles. Cela rassure certainement la population canadienne qui, à tort ou à raison, s'inquiète un peu des résultats de ce traité. Pouvez-vous nous nommer des secteurs particuliers où nos exportateurs canadiens ont bien réussi?

Mr. Wilson: I will give you the areas where there have been meaningful increases in the first half. These numbers are for the first six months. The numbers I gave you where there is doubling was for the first eight months.

Motor vehicle parts are up from $45 million to $84 million; iron and steel products, $19 million to $56 million; aircraft and parts, $1.5 million up to close to $21 million; bituminous coal from zero up to $15 million; telecommunication equipment and parts up from practically zero to $16 million; newsprint, $4 million up to $15 million; milk powder, $6 million up to $18 million; and wheat from zero up to $53 million. The other changes are fairly inconsequential. Those are the areas of change: partly in manufactured products, partly in resource products.

• 2015

Mme Bertrand: On suppose que nos exportations vont encore augmenter avec le traité. Est-ce qu'il y a des secteurs ne faisant pas partie de cette liste qui vont profiter du traité? Avez-vous une ventilation par province? Est-ce que toutes les provinces en profitent?

Mr. Wilson: The areas we see the greatest opportunities in... Let's start with basic foodstuffs. In beef and pork, the Mexicans aren't self-sufficient, and because of their climate they probably never will be self-sufficient. So we see some good opportunities in those two industries. In processed foods, as their standard of living rises there's going to be more of a desire to use processed foods.

I might just say here the middle-income sector of Mexico... We think of Mexico as being a poor economy, and overall it is, but averages sometimes are deceiving. Within the 87 million people in the country, there's a 20 million to 25 million middle-income sector. So as that sector grows, as it gets better trained and better educated and generates more income for itself, it becomes a very important market. That applies to other products as well.

Computer software: you may have heard me speaking of an order that Systemhouse has received, $500 million over 10 years, a very substantial order. SNC Lavalin have an order for $21 million for mapping. This is actual business being done. Forest products: we've been able to get some specific segments of the tariff schedule that favour Canadian lumber production, and that could come from a number of provinces. Services, engineering services and financial services being two,

[*Translation*]

Could you tell us in which major sectors our Canadian exporters were able to make those sales? If that is the case, it is good news. It is certainly reassuring for the Canadian people who, rightly or wrongly, are somewhat worried about the results of this treaty. Can you specify in which areas Canadian exporters have been successful?

M. Wilson: Je vais vous donner les domaines où il y a eu des augmentations importantes au cours du premier semestre. Ces chiffres sont pour les six premiers mois. Lorsque je vous ai dit que les chiffres avaient doublé, c'était pour les huit premiers mois.

Les exportations de pièces d'automobile sont passées de 45 millions de dollars à 84 millions de dollars; les produits du fer et de l'acier, de 19 millions de dollars à 56 millions de dollars; les aéronefs et les pièces, de 1,5 million de dollars à près de 21 millions de dollars; la houille bitumineuse, de 0 à 15 millions de dollars; le matériel de télécommunications et les pièces de pratiquement 0 à 16 millions de dollars; le papier journal, de 4 millions à 15 millions de dollars; la poudre de lait, de 6 millions de dollars à 18 millions de dollars; et le blé, de 0 à 53 millions de dollars. Les autres changements sont moins importants. Voilà les domaines où il y a eu changement: en partie dans les produits manufacturés, en partie dans des produits de ressources.

Mrs. Bertrand: It is assumed that our exports will further increase because of the treaty. Are there any sectors which are not on this list but which will benefit from the treaty? Do all the provinces benefit from it?

M. Wilson: Les secteurs qui pourront à notre avis le mieux profiter... Commençons par les denrées alimentaires. Pour le boeuf et porc, les Mexicains ne sont pas autosuffisants, et à cause de leur climat ils ne le seront sans doute jamais. Nous entrevoyons donc de bonnes possibilités pour ces deux secteurs. En ce qui concerne les aliments transformés, comme leur standard de vie augmente, ils voudront utiliser davantage les aliments transformés.

Permettez-moi de dire ici que la classe moyenne au Mexique... Nous pensons que le Mexique est un pays pauvre, et en général c'est vrai, mais les moyennes sont parfois trompeuses. Sur les 87 millions de Mexicains, il y en a de 20 à 25 millions qui font partie de la classe moyenne. Au fur et à mesure que leur nombre augmente et qu'ils reçoivent une meilleure formation une meilleure éducation et un meilleur revenu, cette classe devient un marché très important. Cela s'applique à d'autres produits également.

Les logiciels: vous m'avez peut-être entendu parler d'une commande qu'a reçue Systemhouse, une commande très importante, soit de 500 millions de dollars sur une période de dix ans. SNC Lavalin a une commande de 21 millions de dollars en cartographie. Ce sont des contrats réels. Les produits forestiers: nous avons réussi à obtenir des segments spécifiques de la liste tarifaire qui favorise la production de bois d'oeuvre canadien, production qui pourrait provenir d'un

[*Texte*]

in telecommunications, Northern Telecom are very interested in the Mexican market. They see some good opportunities there.

Auto parts I have mentioned. Once we see the tariffs and the non-tariff barriers I referred to earlier coming down, there should be some good opportunities for the auto parts market. Environmental technology, construction work, trucking: the trucking barriers say you have to unload a truck at the border in Mexico and reload it into a Mexican truck. We can now take an order from Canada through the United States, pick up more in the United States, and take it right to its final destination in Mexico. Mining engineering services could also be quite interesting.

Mme Bertrand: Quand je vous ai posé la question, je ne pensais pas que la réponse serait aussi longue, mais je suis satisfaite de cette longue réponse. N'est-il pas possible que ces faits soient mieux publicisés afin qu'ils soient mieux connus de la population canadienne? Ce sont sont des faits, des chiffres qui sont vérifiables, et ils rassureraient peut-être ceux qui sont inquiets, comme les députés de l'autre côté.

Merci, monsieur le ministre.

Mr. Wilson: I'm sure Mr. Barrett is listening closely to you.

Mrs. Bertrand: I hope he is.

The Chairman: I'm sure Mr. Barrett is listening.

Mr. Barrett: Yes, Mr. Chairman. I appreciate Madam Bertrand's attempt to get some public funds to express opinions about this deal.

• 2020

Mr. Minister, I want to go back to statistics and quote freely from an article by Mr. Eric Beauchesne, but first of all I want to quote from the U.S. Commerce Department's publication called *Business America*, which is comparable to Statistics Canada. I quote from the *Business America* journal of April 1992, just a short paragraph:

> U.S. exporters have chipped away at a longstanding American trade deficit with Canada. In 1991 the U.S. trade deficit with Canada was $6 billion, down almost 50% from the 1987 figure, $11.3 billion.

You referred to 1985, 1990; I respond by giving you the Americans' interpretation of their statistics.

Mr. Wilson: Do you want me to comment on these statistics?

Mr. Barrett: Just wait for a moment, because I have some more related questions.

Mr. Wilson: Sure.

[*Traduction*]

certain nombre de provinces. Les services, les services d'ingénierie et les services financiers, les télécommunications, Norther Telecom s'intéresse beaucoup au marché mexicain. Nous entrevoyons donc de bonnes possibilités de ce côté-là.

J'ai déjà mentionné les pièces d'automobiles. Une fois que les obstacles tarifaires et non tarifaires dont j'ai parlé tout à l'heure seront éliminés, il devrait y avoir de bonnes possibilités pour le marché des pièces d'automobiles. La technologie environnementale, les travaux de construction, le transport routier; les obstacles au transport routier sont tels qu'il faut décharger un camion à la frontière du Mexique et recharger la marchandise sur un camion mexicain. Nous pouvons dorénavant transporter une commande du Canada à travers les Etats-Unis, ajouter d'autres marchandises aux Etats-Unis et transporter toute la commande vers sa destination finale au Mexique. Il pourrait également y avoir des possibilités très intéressantes dans le domaine des services de génie minier.

Mrs. Bertrand: I was not expecting such a lengthy answer to my question, but I'm satisfied to hear it. Wouldn't it be possible to better publicize these facts so that Canadians would be made better aware of the situation? Those are facts, real figures that can be checked, and they might reassure those people who are worried, like our colleagues opposite.

Thank you Mr. Minister.

M. Wilson: Je suis certain que M. Barrett vous écoute attentivement.

Mme Bertrand: Je l'espère bien.

Le président: Je suis certain que M. Barrett écoute.

M. Barrett: Oui, monsieur le président. Je comprends que Mme Bertrand tente d'obtenir des fonds publics pour exprimer des opinions au sujet de cette entente.

Monsieur le ministre, j'aimerais revenir aux statistiques et citer librement un article de M. Éric Beauchesne, mais tout d'abord j'aimerais citer un extrait d'une publication du U.S. Commerce Department intitulé *Business America* qui se compare à la publication de Statistique Canada. Je cite donc un court paragraphe du numéro d'avril 1992 de *Business America*:

> Les exportateurs américains ont réduit petit à petit le déficit commercial que le pays avait depuis longtemps avec le Canada. En 1991, le déficit commercial des États-Unis avec le Canada était de 6 milliards de dollars, soit une baisse d'environ 50 p. 100 par rapport au déficit de 11,3 milliards de dollars en 1987.

Vous avez fait allusion à 1985, 1990; je réponds en vous donnant l'interprétation des Américains de leurs propres statistiques.

M. Wilson: Voulez-vous que je fasse des observations au sujet de ces statistiques?

M. Barrett: Attendez un instant, car j'ai d'autres questions à vous poser à ce sujet.

M. Wilson: Certainement.

[*Text*]

Mr. Barrett: Mr. Minister, this article appeared in a newspaper. This article by Mr. Eric Beauchesne of Southam News starts off by saying:

> The saying goes "There are three kinds of lies—lies, damned lies, and statistics"

—a version of your earlier quote—

> and it's the last of those that was used this week by Trade Minister Michael Wilson to rob Canadians of an honest debate on North American free trade.
>
> While the government has been quick to criticize free trade critics for twisting facts and figures, Wilson has also played the game, and in light of comments by one of his officials, it won't be the last.
>
> Challenged this week about job creation claims in a government free trade promotion brochure, Wilson admitted in the Commons that an "error" had been made.
>
> The brochure, part of the government's $3-million campaign to sell the deal to Canadians, used Statistics Canada figures to claim that from March to July 113,000 jobs had been created, when in fact the increase was only 43,000.
>
> However, rather than correcting the error, Wilson twisted the figures in another direction to further exaggerate the gain in employment.

These are very libelous statements. Among the questions I am going to ask, I'll slip this one in now. Have you attempted to sue Mr. Beauchesne for the rest of this article, which continues to be extremely libelous to you if it is incorrect?

The article refers to something that was published in *Maclean's* magazine that troubles me, calling my colleague down there in the Liberal Party a crypto-commie.

Mr. Wilson: Him? Not Mr. MacLaren?

Mr. Barrett: Yes, he was one of the Liberal crypto-commie—

Mr. Wilson: No, no, not him.

Mr. Barrett: Yes.

Mr. Wilson: Others maybe, but not him.

Mr. MacLaren: You're not going to get off that easily.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, that's a very interesting side comment. Whoever wants to deny being a crypto-commie, whether they are in the Canadian Conference of Catholic Bishops or in the Council of Canadians or any other group, if you want to deny in front of this committee that you are crypto-commies, we'll accept your confession.

> The abuse of statistics is not surprising in light of comments by Wilson's chief of staff James Ramsay during a conference call last month with fellow Tory officials on how to sell the North American free trade deal:

[*Translation*]

M. Barrett: Monsieur le ministre, cet article a paru dans un journal. Voici ce qu'écrit M. Éric Beauchesne de *Southam News* au début de son article:

> On dit qu'il y a trois sortes de mensonge: les petits mensonges, les vrais mensonges et les statistiques.

. . .une version de votre citation précédente. . .

> Ce sont ces dernières qui ont été utilisées cette semaine par le ministre du Commerce Michael Wilson pour priver les Canadiens d'un débat honnête sur l'Accord de libre-échange nord-américain.
>
> Bien que le gouvernement ait rapidement critiqué les critiques du libre-échange en disant qu'ils avaient déformé les faits et les chiffres, Wilson a lui aussi joué le jeu, et à la lumière des observations faites par l'un de ses collaborateurs, ce ne sera pas la dernière fois.
>
> Wilson a admis cette semaine à la Chambre des communes qu'une erreur avait été commise quant au nombre d'emplois qui avaient été créés grâce à l'Accord du libre-échange, comme le gouvernement le prétendait dans sa campagne de promotion de l'Accord.
>
> L'article explique ensuite que dans sa campagne de 3 millions de dollars pour vendre l'entente aux Canadiens, le gouvernement avait publié un dépliant dans lequel il utilisait les chiffres de Statistique Canada disant que de mars à juillet, 113 000 emplois avaient été créés alors qu'en fait seulement 43 000 emplois avaient été créés.
>
> «Cependant, plutôt que de corriger ces chiffres, Wilson les a déformés d'une autre façon pour exagérer davantage les gains en matière d'emploi.»

Ce sont des déclarations extrêmement diffamatoires. Parmi les questions que je vais poser, permettez-moi de vous en glisser une maintenant. Avez-vous tenté de poursuivre M. Beauchesne en justice pour le reste cet article, qui continue d'être extrêmement diffamatoire à votre égard s'il est inexact?

L'article fait allusion à quelque chose qui a été publié dans la revue *Maclean's* et qui me trouble, car selon cet article on aurait traité mon collègue du Parti libéral de cryptocommuniste.

M. Wilson: Lui? Pas M. MacLaren?

M. Barrett: Oui, c'était un des libéraux cryptocommunistes. . .

M. Wilson: Non, non. pas lui.

M. Barrett: Oui.

M. Wilson: D'autres peut-être, mais pas lui.

M. MacLaren: Vous ne vous en sortirez pas si facilement.

M. Barrett: Monsieur le président, c'est une remarque très intéressante. Si quelqu'un veut nier qu'il est un cryptocommuniste, qu'il soit membre de la Conférence canadienne des évêques catholiques ou du Conseil des Canadiens ou de tout autre groupe, s'il veut nier devant notre comité qu'il est un cryptocommuniste, nous sommes prêts à accepter sa confession.

> Il n'est pas surprenant qu'on abuse des statistiques, si on en juge des remarques du chef de cabinet de M. Wilson, James Ramsay, au cours d'une téléconférence le mois dernier avec des collègues conservateurs sur la façon de vendre l'Accord de libre-échange nord-américain:

[*Texte*]

"We've also got the StatsCan. We're doing some minor changes to it...", Ramsay told the others, according to a transcript of the conversation obtained by *Maclean's* magazine. "We'll probably launch it next week if there's a quiet day or two, which will give us much more intellectual substance for the fact that free trade wins".

Do you condone this kind of behaviour by your staff? Is your staff directed by you to do this, and have you dismissed any staff for the substance that appeared and their approach in dealing with this issue that was played in *Maclean's* magazine?

Mr. Wilson: Let me go back to the trade figures. I said I was going to give you the Statistics Canada figures, and these are the ones. In 1988 the balance of payments—this is for trade in goods—$13.8 million surplus in 1988; in 1989, $11.6 million; in 1990, $16.7 million; in 1991, $13.9 million; and as I said, so far this year it's running in the $16 million to $17 million range. I can't comment on the Department of Commerce figures. I can report to you the figures from Stats Canada.

I can give you more precise figures. In the first eight months of 1992 it is running at an annual rate of $16.257 million. That is the most up-to-date figure I can give you.

• 2025

Mr. Bosley (Don Valley West): Is that trade or GST?

Mr. Wilson: Mr. James Ramsay, my chief of staff, made some of these comments in a joking fashion over the telephone, referring to people in the way you have described them, and that is not something he normally does. He said that in a joking fashion to a number of his colleagues during that telephone conversation.

On the question of the StatsCan reference, there was information that we are getting from StatsCan and combining in a report that was being put together by the Department of Industry, Science and Technology. It was the reference to that information that is more cryptic than I think is helpful in that particular article. But Mr. Ramsay was referring to a combination of the StatsCan work and the ISTC work.

Mr. Barrett: Has he been disciplined?

Mr. Wilson: That is something I don't discuss.

Mr. MacLaren: Mr. Chairman, we have several concerns about the NAFTA and we have touched on one or two of them tonight. I referred earlier to the absence, in our view, of enforceable and strong environmental and labour standards provisions. We also see as a continuing problem the absence of provisions regarding subsidies, anti-dumping, and countervail.

[*Traduction*]

«Nous avons également les chiffres de Statistique Canada. Nous y apportons quelques petits changements mineurs», a dit Ramsay aux autres, selon la transcription de leur conversation qui est tombée entre les mains de *Maclean's*. «Nous les publierons sans doute la semaine prochaine s'il y a un jour ou deux où c'est tranquille, ce qui nous donnera beaucoup plus de poids sur le plan intellectuel pour démontrer que l'Accord de libre-échange est avantageux.»

Êtes-vous d'accord avec ce genre de comportement de la part de votre personnel? Aviez-vous demandé à votre personnel d'agir ainsi, et avez-vous licencié du personnel à la suite des déclarations qui ont été publiées dans la revue *Maclean's* et pour la façon dont ils se sont comportés.

M. Wilson: Permettez-moi de revenir aux statistiques sur le commerce. J'ai dit que j'allais vous donner les chiffres de Statistique Canada, les voici. En 1988, la balance des paiements—pour le commerce de marchandises—13,8 millions de dollars de surplus en 1988; en 1989, 11,6 millions de dollars; en 1990, 16,7 millions de dollars; en 1991, 13,9 millions de dollars; et comme je l'ai dit, pour cette année, le surplus de la balance des paiements totalise de 16 à 17 millions de dollars jusqu'à présent. Je ne peux faire de remarques au sujet des chiffres cités par le ministère du Commerce. Je peux vous donner les chiffres de Statistique Canada.

Je peux vous donner des chiffres plus précis. Au cours des huit premiers mois de 1992, ce chiffre s'établit à 16 257 millions de dollars pour l'année. C'est le chiffre le plus récent que je puisse vous donner.

M. Bosley (Don Valley-Ouest): Est-ce pour le commerce ou la TPS?

M. Wilson: M. James Ramsay, mon chef de cabinet, a fait certaines remarques en blaguant au sujet de certaines personnes comme vous l'avez dit, mais ce n'est pas quelque chose qu'il fait habituellement. Il a dit cela en blaguant à un certain nombre de ses collègues au cours d'une conversation téléphonique.

En ce qui concerne Statistique Canada. Nous obtenons des chiffres de Statistique Canada et nous les combinons dans un rapport qui a été préparé par le ministère de l'Industrie de la Science et de la Technologie. C'est l'allusion à ces chiffres qui est plus énigmatique qu'utile à mon avis dans cet article en particulier. Mais M. Ramsay voulait parler d'une combinaison du travail de Statistique Canada et de celui du ministère de l'Industrie des Sciences et de la Technologie.

M. Barrett: A-t-il fait l'objet de mesures disciplinaires?

M. Wilson: Ce n'est pas une chose dont je discute.

M. MacLaren: Monsieur le président, nous avons plusieurs préoccupations en ce qui concerne l'ALÉNA et nous en avons abordé une ou deux ce soir. Tout à l'heure j'ai parlé de l'absence, à notre avis, de dispositions fermes et applicables relatives à l'environnement et à la main-d'oeuvre. Nous considérons également que l'absence de dispositions concernant les subventions, les mesures antidumping et les droits compensateurs continuent de poser un problème.

[*Text*]

The FTA provided, under chapter 19, a working group to address the question of a subsidies code, in anticipation, I assume, that a Uruguay Round might provide a code that could then be entrenched in the FTA. In the NAFTA, on the other hand, there is, broadly speaking, no reference to a process that would lead to the inclusion of provisions with regard to subsidies, anti-dumping, and countervail.

What is your expectation? What is the Canadian government's goal in the NAFTA with regard to those three areas? Do you see it coming through further negotiation with the United States and Mexico?

Mr. Wilson: Are you referring to the environment?

Mr. MacLaren: No. I meant with regard to subsidies, anti-dumping, and countervail; they are related. Do you see that goal coming through further negotiation, or do you still hope GATT will provide the definitions that are obviously needed to make the dispute settlement mechanism more effective?

Mr. Wilson: First let me respond to your comments on the environment, that you are disappointed there wasn't more there.

In fairness, if you compare what is in the NAFTA to anything else in the world today in trade legislation and trade agreements, what is in the NAFTA is a substantial improvement. I think that is an objective comment; I think it has been made by a number of environmentalists.

There are those in the environmental community who would have liked to have seen more, and certainly in some areas I would agree with that, because we had tried to have some stronger provisions in this agreement than we were able to negotiate. But we will have other opportunities in other agreements to improve on this.

• 2030

When you look at this agreement today, with the protection on pollution havens, on the primacy of international environmental agreements over this trade agreement, with the provision for dispute settlement in cases of disputes between those two types of international agreements, with the provision for expert advisers in the dispute settlement process, with the provisions that provide for standards to be set by individual countries that can be higher than international standards, I think what is here is quite good. I think it easily stands up to comparison to other trade agreements.

On the question of subsidies and countervail, you're right, we have removed the working group, but there is a continuing provision for working toward some better definition of a subsidy. You made reference to the Uruguay Round. The provisions in the Uruguay Round on subsidy and countervail I think are very good, and it's one of the real attractions of a successful Uruguay Round to see those provisions come into play. I think in a number of ways

[*Translation*]

Au chapitre 19, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoit qu'un groupe de travail s'occupera de la question d'un code des subventions car on s'attend, je suppose, qu'à la suite de la Ronde de l'Uruguay un code puisse être incorporé à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Par contre, dans l'ALÉNA, il n'y est généralement pas question d'un processus qui pourrait mener à l'incorporation de dispositions concernant les subventions, les mesures anti-dumping et les droits compensateurs.

À quoi vous attendez-vous? Quel est l'objectif du gouvernement canadien sur ces trois questions dans l'ALÉNA? Ces questions seront-elles réglées lors de négociations futures avec les États-Unis et le Mexique?

M. Wilson: Voulez-vous parler de l'environnement?

M. MacLaren: Non. Je veux parler des subventions, des mesures antidumping et des droits compensateurs; ces questions sont reliées les unes aux autres. À votre avis, seront-elles abordées lors de négociations futures, ou est-ce que vous espérez que le GATT fournira des définitions qui sont évidemment nécessaires pour que le mécanisme de règlement des différences soit plus efficace?

M. Wilson: Laissez-moi tout d'abord répondre à vos remarques sur l'environnement, lorsque vous dites que vous êtes déçu que l'ALÉNA ne prévoie pas de dispositions plus précises.

En toute équité, si l'on compare le contenu de l'ALÉNA à quoi que ce soit d'autre qui existe dans le monde aujourd'hui en matière de lois et d'ententes commerciales, l'ALÉNA est une amélioration considérable. Je pense que tout observateur impartial dirait cela; je pense qu'un certain nombre d'environnementalistes l'ont déjà dit.

Certains environnementalistes auraient préféré des dispositions plus fermes, et dans certains domaines je suis certainement d'accord avec eux, car nous avions essayé d'obtenir des dispositions plus fermes mais nous n'avons pas réussi à les négocier. Mais nous aurons d'autres occasions d'améliorer cet aspect dans d'autres accords.

Je pense que l'accord que nous étudions aujourd'hui est excellent, avec ses zones protégées contre la pollution, le fait qu'il reconnaisse que les ententes environnementales internationales priment sur lui, son mécanisme de règlement des différends entre ces deux types d'accords internationaux qu'il reconnaît, ses dispositions sur les spécialistes dans les cas de règlement des différends et ses normes que chacun des pays peut adopter, et qui peuvent être plus strictes que les normes internationales. Bref, je pense que l'accord supporte facilement la comparaison avec les autres accords de libre-échange.

Pour ce qui est des subventions et des droits compensateurs, vous avez raison, nous avons supprimé le groupe de travail, mais il reste une disposition qui prévoit que nous allons continuer à chercher à nous entendre sur une meilleure définition d'une subvention. Vous avez fait allusion à l'Uruguay Round. Les dispositions sur les subventions et les droits compensateurs de l'Uruguay Round sont très bonnes, à mon avis; et c'est l'un des aspects les plus

[*Texte*]

they're an important step forward. We still have some difficulty with one part of them that we've been discussing with the provinces, and we're trying to get some changes, but by and large the Uruguay Round provisions are quite good.

On anti-dumping there is a specific reference in the agreement for a working group looking at anti-dumping and competition law to see whether there are ways of blending the objectives of the two into provisions that could be more workable. That work will continue. That working group is specifically provided for and will continue.

Mr. MacLaren: The FTA, as I recall, provided for a five-year-plus-two for a subsidies definition. That goal has been removed in the NAFTA. It now would appear to me an open-ended discussion. Why did the government accede to such an arrangement, which obviously leaves the issue in a far less defined state than the process envisaged in the FTA? In my view, if I may offer you my comment, it seems to me that NAFTA represents to that degree a regressive step rather than one that makes any progress toward subsidies codification.

Mr. Wilson: I think in one sense you may be correct. In another sense I think the removal of the five-plus-two period provides for a step forward, in that any ambiguity whatsoever on chapter 19 is removed. But the fact that the Uruguay Round provisions are there and that we all agreed that was the best prospect for dealing with the subsidy countervail issue we believe clearly was the best way to go.

Mr. MacLaren: Obviously I don't find that approach very satisfactory—to reach a resolution of that central issue in any free trade agreement, the question of subsidies.

May I begin another subject for a moment?

The Chairman: We have to end this five-minute round.

Mr. MacLaren: Fine, then when I come back.

The Chairman: Mr. Guilbault.

• 2035

M. Guilbault: Monsieur le ministre, pouvez-vous me dire quel sera l'impact du traité sur les politiques provinciales d'investissement et sur les règles régissant les achats des gouvernements provinciaux? Quel impact cela aura-t-il sur l'union économique canadienne, entre les provinces?

Mr. Wilson: Government purchases?

M. Guilbault: Entre les provinces.

Mr. Wilson: I don't believe it has any direct impact on investment. There are some provisions in the investment chapter which provide for the province to be able to privatize a social service and maintain that social service under

[*Traduction*]

intéressants d'un Uruguay Round réussi que de les voir appliquer. Je pense qu'elles représentent un grand pas en avant, sur plusieurs aspects. Nous avons encore une certaine difficulté avec un des éléments de ces dispositions, et nous en avons parlé avec les provinces; nous essayons d'obtenir certains changements, mais, globalement, les dispositions de l'Uruguay Round sont très bonnes.

En matière d'anti-dumping, l'Accord a fait expressément mention d'un groupe de travail qui doit étudier la législation sur l'anti-dumping et sur la concurrence pour voir s'il y aurait moyen de combiner les objectifs des deux dans des dispositions plus faciles à appliquer. Cette démarche se poursuivra. Le groupe de travail est expressément prévu par l'Accord, et il poursuivra ses activités.

M. MacLaren: Si je me rappelle bien, l'ALÉ prévoyait une période de cinq ans plus deux ans pour l'élaboration d'une définition du concept de «subvention». Cet objectif ne figure dans l'ALÉNA. Autrement dit, il me semble que la discussion à ce sujet pourrait s'éterniser. Pourquoi le gouvernement a-t-il accepté cet arrangement? La question est bien plus nébuleuse qu'elle ne l'était dans le contexte du procédé qu'envisageait l'ALÉ? A mon avis, si j'ose vous l'offrir, l'ALÉNA est un pas en arrière à cet égard plutôt qu'un pas en avant vers la codification des subventions.

M. Wilson: Je pense que vous avez peut-être raison, en un sens. Toutefois, dans un autre sens, je pense que le fait d'avoir renoncé à cette période de cinq ans plus deux ans constitue bel et bien un pas en avant, étant donné que nous avons éliminé toutes les ambiguïtés qui pouvaient subsister au chapitre 19. Le fait est que les dispositions de l'Uruguay Round sont là, et que nous sommes tous convenus que c'était le meilleur moyen d'aborder la question des subventions et des droits compensateurs. Nous croyons clairement que c'était la meilleure façon de procéder.

M. MacLaren: Il est évident que cette approche ne me semble pas très satisfaisante—pour aboutir à une solution de ce problème qui est au coeur même de tous les accords de libre-échange, la question des subventions.

Puis-je aborder un autre sujet pour quelques instants?

Le président: Nous devons terminer votre tour de cinq minutes.

M. MacLaren: Très bien; j'y reviendrai quand j'aurai de nouveau la parole.

Le président: Monsieur Guilbault.

Mr. Guilbault: Mr. Minister, could you tell us what impact the agreement will have on provincial investment policies and on provincial government purchasing rules? What impact will it have on the Canadian Economic Union between provinces?

M. Wilson: Les achats gouvernementaux?

Mr. Guilbault: Between provinces.

M. Wilson: Je ne crois pas qu'il aura un impact direct quelconque sur les investissements. Le chapitre sur les investissements contient quelques dispositions en vertu desquelles la province pourrait privatiser un service social et

[*Text*]

Canadian control or Canadian ownership. In other words, if a government at some time wanted to provide for some, say, chronic-care hospitals, but to do that through the private sector, under the terms of the the NAFTA they could say the ownership of those hospitals must be retained as Canadian. That is one area where the provinces have their position protected.

There is a provision in the act which says if there are other specific things the provinces want to see protected, they have two years to list these. That way, if they have any policy considerations, they are able to put these in place before then.

On government procurement, there is nothing in the NAFTA that opens up government procurement by the provinces. There is for the federal government. In fact, one of the real gains in the NAFTA compared with FTA is an increase in the size of the government procurement market overall among the three countries. It could approach four times what it is under the FTA. That provides many more opportunities for Canadian companies, small, medium, and large, to get business from the U.S. and Mexican governments. That's particularly important in the energy sector as far as Mexico is concerned, but in a broad way it's very important in the United States.

There is new procurement business of $55 billion in the United States. So that's an important new market for them.

M. Guilbault: De quelle manière pouvez-vous vous assurer que les lois provinciales vont respecter les normes et les dispositions du traité?

Mr. Wilson: In procurement they don't have to. There's nothing in the law that requires the provinces to open up their procurement to non-residents.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, on a point of order, first, there was an earlier request by committee to see whether the minister could stay until 10 p.m. I've checked with you and I understand that is not possible. Do we have an understanding that the minister will be available to the committee again in the future, towards the end of the hearings, so after we've heard a number of people we can go back to the minister and raise concerns some people may have?

The Chairman: I'm sure the minister will try to make himself as available as possible.

Mr. Wilson: I'm always a very obliging person.

The Chairman: I'm sure with sufficient notice he'll try to accommodate us.

Mr. Wilson: When I'm not leading trade missions to Mexico.

Mr. Barrett: Well, good luck. As I said, in my opinion the Prime Minister would have a tough job—

[*Translation*]

s'assurer qu'il restera sous le contrôle d'intérêts canadiens, ou qu'il continuera d'appartenir à des intérêts canadiens. En d'autres termes, si un gouvernement voulait assurer des services hospitaliers pour malades chroniques par l'intermédiaire du secteur privé, l'ALÉNA lui permettrait d'exiger que ces hôpitaux continuent d'appartenir à des capitaux canadiens. C'est l'un des secteurs dans lesquels la position des provinces serait protégée.

En outre, la loi dispose que, si les provinces veulent protéger d'autres secteurs ou d'autres activités, elles ont deux ans pour les énumérer. De cette façon, si elles ont des questions de principe à faire valoir, elles peuvent les signaler avant l'expiration du délai.

En ce qui concerne les achats gouvernementaux, rien dans l'ALÉNA ne prévoit quoi que ce soit pour les achats des gouvernements provinciaux. Les dispositions qui s'y trouvent portent sur ceux du gouvernement fédéral. En fait, l'un des principaux gains réalisé grâce à l'ALÉNA comparativement à l'ALÉ, c'est l'augmentation globale de la taille du marché des achats gouvernementaux des trois pays. L'importance de ce marché pourrait presque quadruplé par rapport à celui qui a été établi en vertu de l'ALÉ. Les petites, moyennes et grandes entreprises canadiennes auront donc bien plus de possibilités de faire des affaires avec les gouvernements des États-Unis et du Mexique. C'est particulièrement important dans le secteur de l'énergie dans le cas du Mexique; mais c'est aussi très important, de façon générale pour le marché américain.

Il y a un nouveau marché des achats gouvernementaux de 55 milliards de dollars aux États-Unis. C'est un important nouveau marché pour eux.

Mr. Guilbault: How can you ensure that provincial legislation will abibe by the agreement's standards and provisions?

M. Wilson: En ce qui concerne les achats gouvernementaux, elles n'ont pas besoin de les respecter. Rien dans la loi n'exige que les provinces ouvrent leur marché des achats gouvernementaux à des non-résidents.

M. Barrett: Monsieur le président, j'ai une question de procédure. Premièrement, le comité avait demandé si le ministre pouvait rester avec nous jusqu'à 22 heures. J'ai vérifié avec vous; il semble que ce ne soit pas possible. Est-il entendu que le ministre se mettra à la disposition du comité à une date ultérieure, vers la fin de la période d'audience, de sorte que nous pourrons le faire revenir après avoir entendu un certain nombre de personnes, pour lui faire part des préoccupations que certaines d'entre elles auront pu nous confier?

Le président: Je suis sûr que le ministre essaiera d'être aussi disponible que possible.

M. Wilson: J'ai toujours été très obligeant.

Le président: Je suis sûr que, si nous le prévenons suffisamment longtemps à l'avance, il s'efforcera de nous donner satisfaction.

M. Wilson: Quand je ne dirigerai pas de missions commerciales au Mexique.

M. Barrett: Eh bien, bonne chance. Comme je le disais, à mon avis, le premier ministre aurait du pain sur la planche...

[*Texte*]

Mr. Wilson: What do you mean, good luck? We have had good opportunities there. We've doubled our exports in the last eight months.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, if I may share a reverse opinion with the minister, I would hardly invest in selling Hudson's Bay blankets on a Tijuana beach under this deal, I'll tell you that.

• 2040

I'd like to know if the minister has ever heard of the phenomenon called the "Mallory babies", or the "Brownsville babies", relative to questions asked by my colleague from the Liberal Party about environmental controls, environmental standards. In the maquiladora zone that borders the United States–Mexican border there has been a problem of groundwater pollution that is so severe it has led to what is known as the phenomenon of the Brownsville babies.

Because the Mexican government does not enforce any environmental standards, even though they have excellent laws—they have a system known as *mordita*, "the bite", which is a kickback or a pay-off to officials—and because those laws were not enforced in Brownsville, Texas, there was a phenomenon of a series of babies being born without any brains, and with other physical defects, as a consequence of the groundwater pollution.

About the Mallory babies, because there are no comparable health and safety standards, the women working the Mallory battery factory in Mexico have a record of producing children with a high frequency of birth defects.

There have been attempts by American officials to have the Mexicans stop the pollution. There have been studies backing up the damage not only to fetuses but to stillborn children and to children born with these defects. Yet no substantial progress has been made in stopping this form of pollution and the impact the pollution has had on young women.

I'd like to ask the minister first of all if he's aware of these two phenomena, substantiated and documented by the U.S. health department, and what action the Canadian government would be willing to take should evidence of this kind of pollution and its impact continue to gather without any substantial changes by the Mexicans in their enforcement or their attitudes.

Before I leave, Mr. Chairman, I would like to make a comment that I'm deeply impressed with the copious notes taken by Mr. Weekes. I hope they are not incoherent, because it would be a terrible waste of time for him to do all that writing. If those are coherent, perhaps we could see the coherent sections of his earlier notes.

Mr. Wilson: Mr. Barrett has raised two very tragic instances in the border area between Mexico and the United States. This type of experience they have had in those communities is something no one—no one—supports. The Mexicans themselves are deeply concerned about the environmental problems they have. As they put it to me when I discussed the environmental issues with them, they live there. They want to clean up their environment more

[*Traduction*]

M. Wilson: Que voulez-vous dire, bonne chance? Nous avons de très bonnes possibilités là-bas. Nous avons doublé nos exportations au cours des huit derniers mois.

M. Barrett: Monsieur le président, si je puis avancer une opinion contraire à celle du ministre, je dirais que je ne serais pas du tout tenté d'investir dans la vente de couvertures de la compagnie de la baie d'Hudson sur les plages de Tijuana dans le contexte de cet accord. Vous pouvez me croire.

Je me demande si le ministre a jamais entendu parler du phénomène «bébés de Mallory» ou «bébés de Brownsville», dans le même ordre d'idée que mon collègue du Parti libéral concernant les contrôles environnementaux, les normes environnementales. Dans la zone maquiladora chevauchant la frontière des États-Unis et du Mexique, il y a un problème de pollution de la nappe phréatique si grave qu'il a donné lieu au phénomène des bébés de Brownsville.

Le Mexique ne faisant pas appliquer de normes environnementales, même s'il a adopté d'excellentes lois en la matière—il y a ce qu'on appelle la «mordita», «l'appât», qui est le pot-de-vin versé aux fonctionnaires—ces lois n'étant pas applicables à Brownsville, Texas, de toute façon, on constate la naissance de nombreux bébés sans cerveau, ou affectés d'autres déficiences. Cette situation est causée par la pollution de la nappe phréatique.

En ce qui concerne les bébés de Mallory, en l'absence de normes comparables en matière d'hygiène et de sécurité, les femmes qui travaillent à la fabrique de piles Mallory, au Mexique, donnent naissance à de nombreux enfants affectés de malformations congénitales, si l'on se fie aux statistiques.

Les autorités américaines ont tenté d'amener les Mexicains à mettre fin à la pollution. Il y a eu des études confirmant les dommages causés, non seulement aux foetus, mais également aux enfants morts-nés et aux enfants nés avec des déficiences. Aucun progrès n'a cependant pu être réalisé en vue de mettre fin à la pollution et à ses effets sur les jeunes femmes.

Je voudrais demander au ministre, d'abord, s'il est au courant de ces deux phénomènes, relevés officiellement par le Département américain de la santé; et si le gouvernement canadien a l'intention de prendre des mesures advenant que les preuves de cette pollution et de son impact continuent de s'accumuler sans que les Mexicains modifient leur attitude vis-à-vis de l'application des lois.

Avant de partir, monsieur le président, je voudrais dire que je suis très impressionné par le volume des notes prises par M. Weekes. J'espère que ses notes ne sont pas dans une forme incohérente. Ce serait une perte de temps déplorable. Si elles sont dans une forme cohérente, nous pourrions peut-être en prendre connaissance rapidement.

M. Wilson: M. Barrett a parlé de deux situations tragiques existant le long de la frontière entre le Mexique et les États-Unis. Personne ne peut approuver ce qui se passe à ces endroits. Les Mexicains eux-mêmes sont très préoccupés par les problèmes environnementaux qui les confrontent. Comme ils me l'ont fait remarquer lorsque j'ai soulevé la question de l'environnement auprès d'eux; ce sont eux qui vivent sur place. Ils tiennent à dépolluer leur environnement

[*Text*]

than you do, because of the problems they experience and the health problems that have affected their population, and that in fact have affected some of the families of cabinet members. I can assure they feel very deeply about these and are committed to improving the situation.

Quite recently, contrary to an implication you left with your comment, they have increased significantly the amount of enforcement funds and resources they have made available. They have more than 300 environmental inspectors working at the federal level, in addition to those employed by each state. Over the past three years they've shut down approximately 2,000 plants on a temporary or permanent basis. They've required new companies coming in to build new plants outside the highly polluted Mexico City area. They have shut down a Pemex refinery in Mexico City that was a source of pollution.

Mr. Barrett: After the explosion.

Mr. Wilson: I don't think that's correct. I think you're talking about the sewer explosion in Guadalajara.

• 2045

Mr. Barrett: That's right, and the leakage.

Mr. Wilson: That was this year, and the government took steps to ensure that this particular problem was corrected in a very short period of time. They have increased the number of people. I don't have that information here, but I read some information a short while ago. There's a substantial increase in the number of inspectors and there are substantial increases in the budgets they have available to them.

Here's a number from the *Canadian Environmental Review*:

> Mexico has allocated $460 million for the three years 1992 to 1994. Priority projects on the Mexican side of the border include sewage systems, waste water treatment plants, systems for the collection, treatment, and disposal of solid waste, improvements to the public transportation system, and the acquisition of land.

The United States and Mexico have a substantial joint program because of the cross-border problems they have. These are obviously not the same as ours, but Canada has an environmental cooperation agreement with Mexico. One of the primary focuses that we have in this agreement, where we are assisting them financially and with expert advice, is on environmental enforcement.

The Chairman: There's one final question.

Mr. Barrett: Thank you, Mr. Chairman. There's no question, Mr. Chairman, that my information confirms what the minister says. They have increased dramatically the number of people who are in the bureaucracy to enforce the legislation. Furthermore, it should be on the record that they have some of the best environmental laws in the world.

Mr. Wilson: That's true.

[*Translation*]

plus que quiconque, à cause des problèmes qu'ils éprouvent, notamment au niveau de la santé. Même les familles de plusieurs membres du cabinet ne sont pas épargnés. Ils sont donc très préoccupés, et très désireux d'améliorer la situation.

Contrairement à ce que vous avez pu laisser entendre, ils sont récemment augmentés considérablement les crédits et les ressources qu'ils consacrent à l'application des lois. Ils ont plus de 300 inspecteurs en matière d'environnement au niveau fédéral; en plus des inspecteurs relevant de chaque État. Au cours des trois dernières années, ils ont fermé environ 2 000 usines, de façon temporaire ou permanente. Ils ont exigé que les nouvelles sociétés qui s'installent au pays construisent leurs usines en-dehors de la région de Mexico fortement polluée. Ils ont fermé une raffinerie PEMEX à Mexico qui s'était révélée une source de pollution.

M. Barrett: Après une explosion.

M. Wilson: Non. Je pense que vous faites allusion à l'explosion dans les égouts de Guadalajara.

M. Barrett: Il y avait eu un déversement.

M. Wilson: Cet incident s'est produit l'année dernière. Le gouvernement a agi très rapidement pour s'assurer que le problème soit corrigé. Il a augmenté le nombre de fonctionnaires. Je n'ai pas les données sous la main, mais j'ai lu quelque chose à ce sujet tout récemment. Le nombre d'inspecteurs a augmenté considérablement, et les budgets à cette fin ont monté en flèche.

Voici ce que dit la *Canadian Environmental Review*:

> Le Mexique a affecté 460 millions de dollars pour les trois ans allant de 1992 à 1994. Les projets prioritaires du côté mexicain incluent des réseaux d'égoût, des usines de traitement des eaux usées, des réseaux de collecte, le traitement et l'évacuation des déchets solides, des améliorations au réseau de transport public et l'acquisition de terres.

les États-Unis et le Mexique ont établi en commun un programme élaboré destiné à régler les problèmes qu'ils éprouvent le long de leur frontière. Notre situation est évidemment différente, mais nous avons quand même une entente de coopération environnementale avec le Mexique. L'accent est mis dans cette entente, par laquelle nous fournissons une aide financière et des experts au Mexique, sur l'application des normes et des lois environnementales.

Le président: Ce sera votre dernière question.

M. Barrett: Merci, monsieur le président. Mes renseignements confirment ce que dit le ministre. Le nombre de fonctionnaires en vue de faire appliquer les lois a augmenté de façon spectaculaire. Il convient d'indiquer en passant que le Mexique s'est doté de quelques-unes des meilleures lois environnementales au monde.

M. Wilson: C'est juste.

[*Texte*]

Mr. Barrett: However, they're not enforced. There is the kickback of *mordita*. I ask the minister if he could, in the interregnum when we see him again, tell us how many Mexican companies have been convicted under Mexican law for pollution violations and how many executives of companies have been sent to jail for pollution violations.

Mr. Wilson: Obviously I can't give you that information off the top of my head.

Mr. Barrett: Yes, I understand that.

Mr. Wilson: There's a very clear trend in the world today. Countries that have a higher standard of living, and therefore the wealth generated by their economies, are those countries that have the better environmental standards and the better enforcement of those environmental standards.

The Mexicans tell me that they'll rigidly enforce their environmental standards in relation to new investment. They are progressively increasing the enforcement—I think we both agree—on their existing facilities. However, if they took the same approach to enforcement as we have in Canada or in the United States, then obviously a lot of those companies would be put out of business. They're putting some of them out of business. I referred to the 2,000 companies that have either been permanently or temporarily closed to deal with environmental issues.

However, one of the key objectives they have in getting into the NAFTA is to raise their standard of living and raise their capacity to deal with environmental problems. They'll be able to follow through on the commitments they have made, obviously, by the standards they've set for themselves. I think this is one of the real benefits that Canadians can see in entering into a NAFTA with Mexico. This will help to improve those environmental problems in Mexico.

Mr. Barrett: If they're spending their money buying our consumer goods then they won't have any money left over for the kinds of things you're talking about.

Mr. Wilson: On the contrary. I think that one of the real opportunities we see in the NAFTA is the opportunity for selling environmental products.

Let me give you some examples of environmental contracts that are currently being pursued. There's H.A. Simons that has one for $900,000, S.M. Dynamis that has one for $874,000, Envirotech, Deltri Conseil, Deltri again, EXPERCO, Zenon Environmental... There are good opportunities here.

• 2050

Mr. Barrett: How many that you mention are financed by Canadian funds?

Mr. Wilson: Some are.

Mr. Barrett: Some are provided by Canadian taxpayers.

Mr. Wilson: Some are by CIDA, yes. Some are by CIDA; some are not.

[*Traduction*]

M. Barrett: Cependant, ces lois ne sont pas appliquées. La coutume du pot-de-vin ou de la *mordita* existe toujours. La prochaine fois que nous verrons le ministre, il pourra peut-être nous dire combien de sociétés mexicaines ont été trouvées coupables en vertu de la loi mexicaine d'infractions reliée à la pollution, et combien de cadres supérieurs de ces sociétés ont été emprisonnés pour ces infractions.

M. Wilson: Je ne peux pas vous donner ces renseignements de mémoire.

M. Barrett: Je comprends.

M. Wilson: Une chose est certaine. Les pays du monde qui ont les plus hauts niveaux de vie, dont les économies produisent le plus de richesses, sont ceux qui ont les meilleures normes environnementales et les meilleurs résultats en matière d'application de ces normes.

Les Mexicains m'ont indiqué qu'ils allaient faire appliquer strictement leurs normes environnementales dans le cas des nouveaux investissements. Pour ce qui est de leurs installations existantes, ils adoptent une attitude progressive à cet égard—nous pouvons en convenir tous les deux. Cependant, s'ils allaient aussi loin dans l'application de leurs lois que le Canada ou les États-Unis, il est bien évident qu'ils élimineraient un certain nombre de leurs sociétés. Ils ont mis fin aux opérations d'un certain nombre d'entre elles. J'ai parlé tout à l'heure de 2 000 sociétés dont les installations avaient été fermées de façon temporaire ou permanente à cause de problèmes environnementaux.

Un de leurs principaux objectifs en concluant l'ALÉNA est de hausser leur niveau de vie de façon à pouvoir mieux s'attaquer aux problèmes environnementaux. Ils pourront respecter leurs engagements s'ils arrivent à atteindre les buts qu'ils se sont fixés, et améliorer leur sort. C'est un des avantages que les Canadiens peuvent voir dans l'ALÉNA. Il permettra d'améliorer l'environnement au Mexique.

M. Barrett: S'ils dépensent leur argent pour acheter nos biens de consommation, il ne leur en restera plus pour réaliser tous ces magnifiques objectifs dont vous avez parlé.

M. Wilson: Au contraire. Dans le cadre de l'ALÉNA, nous pourrons vendre des produits ayant à voir avec l'environnement au Mexique.

Je vous donne quelques exemples de contrats reliés à l'environnement, en cours actuellement. H.A. Simons, pour un montant de 900 000$; S.M. Dynamis, pour un montant de 874 000$; Envirotech, Deltri Conseil, Deltri à nouveau, EXPERCO, Zenon Environmental... D'excellentes occasions s'offrent à nous.

M. Barrett: Combien sont financés par des fonds canadiens?

M. Wilson: Certains le sont.

M. Barrett: Certains sont réalisés au moyen des deniers publics canadiens.

M. Wilson: Certains sont mis de l'avant par l'ACDI, en effet. Pas tous.

[*Text*]

The important thing is that one of the benefits here is the trade opportunity, but also to help them to deal with the environmental problems.

Mr. MacLaren: One comment on the environment—

Mr. Wilson: You might want to refer to page 86 in this environmental review. It has a listing of some of the things they are doing.

Mr. Barrett: I hope you will have a chance to go through all of them.

Mr. Wilson: It's probably on your desk, because we—

Mr. Barrett: Yes, and we understand who is paying for those.

Mr. Wilson: We made this available to you.

Mr. Barrett: Yes, I understand, and we understand that a significant share of Canadian taxpayers' dollars is going to do this.

Mr. Wilson: Let me just comment on that one.

Mr. Barrett: He's the one who raised it.

Mr. Wilson: This is not a Conservative government document. This is an interdepartmental—

Mr. Barrett: I understand what it is.

Mr. Wilson: —environmental review, and it is something that I think the New Democratic Party has been supportive of us producing. So why is it that you have to be critical of me circulating this so that you can have an opportunity to read something in which clearly you are interested?

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I would like to respond to the question I have been asked by the minister, which is only fair.

I am not opposed to it circulating. As a matter of fact, I encourage more documents to be circulated. I am just making the point that a significant amount of the small action that the Mexican government is taking on environmental problems is being financed by the Canadian taxpayer. That's the only point I'm making.

Mr. MacLaren: I want to comment on environmental matters, and then I want to get on to the accession clause in the agreement.

If the central issue in environmental concerns with regard to NAFTA is how Mexico enforces or does not enforce its own environmental laws, one might envisage a parallel with the provisions in the NAFTA with regard to intellectual property, where there is provision for reference to a tripartite commission—as it were, a court of last resort—to ensure that the intellectual property provisions are enforced. So one might envisage in the parallel agreement that President-elect Clinton envisages a reference to a commission that would be beyond the national law so as to ensure that the environmental provisions are fully enforced. However, we can talk of that again.

What I wanted to ask about the accession clause in the agreement is this. You said earlier, Mr. Minister, in your opening comments, that your government's number one trade priority is the successful negotiation of the Uruguay round.

[*Translation*]

Il n'y a pas que la possibilité de faire des affaires qui compte; il faut aider le Mexique à résoudre ses problèmes environnementaux.

M. MacLaren: Une observation au sujet de l'environnement...

M. Wilson: Vous voudrez peut-être vous reporter à la page 86 de ce document sur l'environnement. On y trouve une liste des réalisations.

M. Barrett: J'espère que vous aurez la chance de la lire au complet.

M. Wilson: Vous l'avez probablement à votre bureau, parce que...

M. Barrett: Nous savons qui a payé pour tout cela.

M. Wilson: Nous vous l'avons fait parvenir.

M. Barrett: Nous savons que les contribuables canadiens ont encore une fois été mis à contribution.

M. Wilson: Laissez-moi répondre à cette dernière intervention.

M. Barrett: Il en a parlé le premier.

M. Wilson: Le document en question n'est pas un document du Parti conservateur. C'est un document interministériel...

M. Barrett: Je comprends.

M. Wilson: ...le genre de document que le NPD nous incite habituellement à préparer. Pourquoi me blâmez-vous de le faire circuler? C'est quelque chose qui devrait vous intéresser.

M. Barrett: Monsieur le président, en toute justice, je voudrais avoir l'occasion de répondre à la question que le ministre a posée.

Je ne suis pas du tout opposé à ce que le ministre le fasse circuler. Je suis même en faveur d'une plus large distribution des documents quels qu'ils soient. Je tiens simplement à signaler qu'une bonne part des mesures limitées que prend le gouvernement mexicain pour résoudre ses problèmes environnementaux est financée par les contribuables canadiens.

M. MacLaren: Je voudrais faire quelques observations sur des questions reliées à l'environnement, et aborder ensuite la clause d'accession dans l'Accord.

Si la principale question reliée à l'environnement dans le cadre de l'ALÉNA est la façon dont le Mexique fait appliquer ou ne fait pas appliquer ses lois environnementales, il convient de s'interroger parallèlement sur les dispositions de l'ALÉNA relatives à la propriété intellectuelle. On y prévoit une commission tripartite—un tribunal de dernier recours, en quelque sorte—qui s'assurera du respect des dispositions sur la propriété intellectuelle. Dans le cadre de l'entente qu'envisage le président élu Clinton, la commission pourrait être habilitée à aller au-delà des lois nationales en vue de veiller à l'application des dispositions environnementales. Nous aurons sans doute l'occasion de revenir sur ce sujet.

J'aimerais plutôt m'attarder sur la clause d'accession dans l'Accord. Dans votre déclaration liminaire, monsieur le ministre, vous avez indiqué que la priorité absolue de votre gouvernement en matière commerciale était une issue

[*Texte*]

Yet there is, in my mind at least, a certain tension between the strengthening, as it were, of a hemispheric block and the global approach that is reflected in the Uruguay round. I say "tension" not in any precise sense but rather in the sense that one's energies either are diverted to the creation of regional blocks or concentrate on the global approach.

What is your thinking about a hemispheric block, or indeed do you even envisage a hemispheric block emerging from the accession clause? We've all been conscious of Chile's eagerness to join the NAFTA, but the accession clause itself doesn't speak of the western hemisphere, it speaks simply of countries.

New Zealand, for example, has apparently indicated—and you would know this better than I do—some interest in meeting the requirements of the NAFTA and joining it.

Do you see the NAFTA primarily as a regional bloc, or do you see it as a vehicle whereby countries such as New Zealand could join this free trade area? If so, do you see that as fully compatible with our commitment to the GATT?

Mr. Wilson: Any regional trade agreement must be consistent with the GATT.

• 2055

Mr. MacLaren: I understand that. I'm not saying in any way that NAFTA is not compatible with GATT. That's not my point.

Mr. Wilson: It's the way you expressed it in the closing part of your question that I wanted to comment on.

We have followed, as I've described, a two-track trade policy. One is to see a successful conclusion of the Uruguay Round. That has been a part of Canadian trade policy since the late 1940s. We were an originating member of the GATT in 1947 and have been a very active part of the GATT since that time, and I'm sure we'll continue to be for years to come.

That is one track, but the second track is the area of regional trading arrangements, not blocs, because blocs give a sense of being a fortress North America or a fortress Europe, and that's certainly not what we're trying to achieve here. Both in the FTA and in the NAFTA we've tried very hard to avoid any elements of the agreement which created new trade barriers to non-NAFTA or non-FTA countries.

The response to the NAFTA of Mr. Dunkel—I think his words were "They're two sides of the same coin." In other words, there are two ways of achieving trade liberalization.

I think this is a quote from the GATT Secretariat:

Bearing in mind the size of the markets involved, the conclusion of this agreement represents a major development within the world economy and international trade, especially since these countries play a prominent role in the Uruguay Round multilateral negotiations.

[*Traduction*]

heureuse de l'Uruguay Round. Personnellement, je constate une certaine tension entre le renforcement d'un bloc hémisphérique en quelque sorte, et l'approche mondiale envisagée par l'Uruguay Round. Je dis «tension», mais je veux simplement attirer l'attention sur le fait que des énergies sont utilisées pour créer des blocs régionaux plutôt que de se concentrer sur une approche mondiale.

Que pensez-vous de cette idée d'un bloc hémisphérique? En envisagez-vous même la possibilité par l'intermédiaire de la clause d'accession? Nous savons tous que le Chili est très désireux de se joindre à l'ALÉNA. La clause d'accession, comme telle, ne parle pas de l'hémisphère occidental, mais de pays.

Il semble que la Nouvelle-Zélande, par exemple—vous êtes sûrement mieux informé que moi—ait manifesté un certain intérêt à se joindre à l'ALÉNA, et à se conformer à ses conditions.

L'ALÉNA doit-il s'appliquer essentiellement à un bloc régional, ou peut-il devenir un mécanisme qui permettrait à un certain nombre de pays comme la Nouvelle-Zélande de se joindre à une zone de libre-échange? Cette perspective est-elle envisageable compte tenu de notre engagement vis-à-vis du GATT?

M. Wilson: Tout accord commercial régional doit respecter les conditions du GATT.

M. MacLaren: Je comprends. Je ne prétends pas que l'ALÉNA n'est pas compatible avec le GATT. Je dis justement qu'il doit l'être.

M. Wilson: Je voulais simplement revenir sur la dernière partie de votre question.

Nous suivons une politique à double voie en matière commerciale. J'en ai parlé tout à l'heure. Nous voulons d'abord aboutir à une issue heureuse à l'Uruguay *Round*. Nous suivons la même ligne de conduite à cet égard depuis la fin des années 1940. Nous avons été un des premiers membres du GATT en 1947, et avons été très actifs à l'intérieur du GATT depuis. Je suis sûr que nous maintiendrons ce cap dans les années à venir.

Notre deuxième voie se présente sous la forme d'accords commerciaux régionaux; non pas de blocs, parce que le terme évoque l'idée d'une Amérique du Nord constituée en forteresse, d'une Europe érigée en forteresse en face, et que ce n'est pas le genre de situation que nous recherchons. Dans le cadre de l'ALÉ comme de l'ALÉNA, nous avons essayé d'éviter tout élément qui crée de nouvelles barrières commerciales pour les pays non membres.

La réaction de M. Dunkel à l'ALÉNA a été éloquente à cet égard—il a indiqué qu'il s'agissait «des deux côtés de la même pièce». En d'autres termes, c'était deux façons d'en arriver à une libéralisation du commerce.

Je cite le secrétariat du GATT:

Compte tenu de la taille des marchés en cause, la conclusion de cet accord représente un événement important au niveau de l'économie mondiale et du commerce international, d'autant plus que ces pays jouent un rôle de premier plan dans les négociations multilatérales de l'Uruguay *Round*.

[*Text*]

This was Andriesson. He said that he felt "it would make a positive contribution to the multilateral trade system and have trade-creating effects, which also benefit third parties".

So I think there's no inconsistency here. You referred to tension. I don't see it as tension, but I can see where your thought is coming from.

Our objectives, going further from here, are to see through the accession clause, see the area opened up to other countries that have economic systems, market systems that can support transparent trade relationships. As you pointed out, there are some countries that have already expressed some interest in being a part of a NAFTA. I expect that will continue, because one thing that Mexico has done here as a developing country is created for themselves a competitive advantage to other developing countries, the same way that Canada has created a competitive advantage with its access to the United States market, as resulted from this 10% increase in exports this year.

Other countries, because of that competitive advantage, are going to improve their economic policies and put themselves in a position where they can accede to the agreement. I believe that will be very important for the creation of greater economic stability and through that greater political stability in the South American continent. So I can see that the NAFTA can have a very important, broad, positive geopolitical impact in that part of the world, a part of the world that has not known a lot of stability over the last number of years.

I could see that there will be more countries and we'd welcome that. Time will tell whether this goes outside North America to embody a New Zealand or an Australia or someplace like that. I believe the New Zealand Prime Minister, when he made that comment, said that if we don't see a successful Uruguay Round, then that's an option that we must consider. Let's see what happens with the Uruguay Round before we have to cross that bridge.

The motivation that Canada has in following this two-track approach is to accelerate the process of trade liberalization that we are seeking in the Uruguay Round. We know because there are 108 countries involved there that that process is going to be slower, but because 75% of our trade is with the United States, Mexico can be an important growing market for us. By following the two-track approach we can see faster trade liberalization to the benefit of Canada.

• 2100

Mr. MacLaren: The Australian Prime Minister was asked by an opposition member whether Australia would join NAFTA, and his reply was that the United States did not want Australia to be a member of NAFTA.

Mr. Wilson: The United States would not?

Mr. MacLaren: The United States did not want Australia to be a member of NAFTA. Obviously you can't speak for the United States, but are you saying that the Canadian government would welcome them? Assuming that

[*Translation*]

La citation est d'Andriesson. Selon lui «l'accord aura un effet positif sur le commerce multilatéral et créera des possibilités commerciales qui profiteront aux tierces parties».

Il n'y a donc ni contradiction ni tension, le mot que vous avez employé. Je comprends cependant votre préoccupation.

Notre objectif à compter de maintenant, par l'intermédiaire de la clause d'accession, est de susciter une ouverture à d'autres pays dotés d'un système économique, d'un système de marchés, compatibles avec des liens commerciaux transparents. Comme vous l'avez mentionné, certains pays ont déjà exprimé leur intérêt à faire partie de l'ALÉNA. Je m'attends à ce que ce mouvement se poursuive. Le Mexique en se joignant à l'Accord en tant que pays en voie de développement s'est donné un avantage concurrentiel par rapport aux autres pays en voie de développement; de la même façon que le Canada s'est doté d'un avantage concurrentiel en se garantissant l'accès au marché américain. Le Canada a pu ainsi augmenter ses exportations de 10 p. 100 l'année dernière.

D'autres pays vont pouvoir améliorer leur situation économique et devenir apte à faire partie de l'Accord grâce à cet avantage concurrentiel inhérent. Je pense qu'il en découlera une plus grande stabilité économique, et donc une plus grande stabilité politique sur tout le continent sud-américain. Selon moi, l'ALÉNA peut avoir un impact géopolitique positif très important dans cette région du monde qui n'a pas eu la réputation jusqu'ici de jouir d'une très grande stabilité.

Je vois donc d'un bon oeil que d'autres pays se joignent à l'Accord. Il faudra attendre pour voir s'il dépassera les bornes de l'Amérique du Nord pour englober des pays comme la Nouvelle-Zélande ou l'Australie. Je pense que pour le premier ministre de la Nouvelle-Zélande, lorsqu'il a fait sa déclaration, il s'agissait d'une option possible au cas où les négociations de l'Uruguay *Round* se soldent pas un échec. Attendons de voir ce qu'il adviendra de l'Uruguay *Round* avant de nous perdre en conjectures.

L'approche à double voie du Canada a pour but d'accélérer le processus de libéralisation du commerce dans le cadre de l'Uruguay *Round*. Comme il implique 108 pays, son processus risque d'être plus long. Nous réalisons 75 p. 100 de nos échanges commerciaux avec les États-Unis; mais le Mexique peut être un important marché de croissance pour nous. Notre politique à double voie risque d'accélérer le mouvement de libéralisation pour notre plus grand bien.

M. MacLaren: Un député de l'opposition a demandé au premier ministre australien si son pays allait adhérer à l'ALÉNA; ce dernier a répondu que les États-Unis ne souhaitaient pas que l'Australie le fasse.

M. Wilson: Les États-Unis ne le souhaitaient pas?

M. MacLaren: Les États-Unis ne souhaitaient pas que l'Australie adhère à l'ALÉNA. Vous ne pouvez évidemment pas parler au nom des États-Unis, mais dois-je comprendre que le gouvernement du Canada accueillerait favorablement

[*Texte*]

Australia or New Zealand or Singapore or any other country could meet the provisions and requirements of the NAFTA, would it be welcome as a partner of what has hitherto been thought of as a hemispheric free trade arrangement?

Mr. Wilson: I think I'll elaborate on my first response. I think the more likely possibilities of countries joining a NAFTA would be in the South American continent. After that, who knows?

Mr. MacLaren: But you're not saying no.

Mr. Wilson: I don't say no but I don't say yes. These are matters that, before any country enters into something like this, you want to explore very carefully.

The Chairman: Mr. MacLaren, thank you. I'd like to thank the minister for appearing this evening, and I'm sure that when the committee requests him to appear a second time he indeed will say yes.

I'll see you tomorrow, Mr. Weekes, at 3.30 p.m. in Room 371.

The meeting is adjourned.

[*Traduction*]

l'Australie? Advenant que l'Australie, la Nouvelle-Zélande, Singapour ou tout autre pays puisse se conformer aux dispositions et aux exigences de l'ALÉNA, l'accepterait-on comme partenaire à un accord qu'on a toujours envisagé jusqu'à maintenant comme étant limité à l'hémisphère?

M. Wilson: Je crois devoir étoffer ma première réponse. J'estime que les pays les plus susceptibles d'adhérer à l'ALÉNA sont ceux de l'Amérique du Sud. Pour le reste, je ne saurais le dire.

M. MacLaren: Vous n'excluez cependant pas la possibilité.

M. Wilson: Je ne l'exclue pas plus que je la retiens. L'adhésion d'un pays à un accord du genre doit faire l'objet d'un examen très attentif.

Le président: Monsieur MacLaren, je vous remercie. Je tiens à remercier le ministre d'avoir comparu ce soir; je suis convaincu qu'il acceptera de comparaître à nouveau à la demande du comité.

Je vous revoie demain, monsieur Weekes, à 15h30 dans la Salle 371.

La séance est levée.

MAIL ✈ POSTE
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

Issue No. 14
Wednesday, November 18, 1992
Chairperson: Pat Sobeski

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1), and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

WITNESSES:

(See back cover)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92

Available from Canada Communication Group – Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada – Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 14

Le mercredi 18 novembre 1992

Président: Pat Sobeski

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESS

From the Office of the North American Free Trade Negotiations:
John Weekes, Chief Negotiator

TÉMOIN

Du Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain:
John Weekes, Négociateur en chef

Available from Canada Communication Group – Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada – Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 14

Wednesday, November 18, 1992

Chairperson: Pat Sobeski

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 14

Le mercredi 18 novembre 1992

Président: Pat Sobeski

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1), and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, NOVEMBER 18, 1992
(16)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 3:35 o'clock p.m. this day, in Room 371, West Block, the Chairman, Pat Sobeski, presiding.

Members of the Committee present: David Barrett, Jean-Guy Guilbault, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

Acting Members present: Phillip Edmonston for David Barrett; John Reimer for Gabrielle Bertrand.

Other Member present: Rod Murphy.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Researcher.

Witnesses: From the Office of North American Free Trade Negotiations: John Weekes, Chief Negotiator; Sandy Moroz, Negotiator, Rules of Origin. *From the Department of External Affairs and International Trade:* John Gero, Director, Tariffs and Market Access Division, Trade Agreements Bureau.

In accordance with its mandate under Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, the Sub-Committee resumed consideration of the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

Jean-Guy Guilbault moved,—That, in relation to its study of NAFTA, a supplementary budget of up to $15,000 for newspaper advertisement be submitted to the Budget Sub-Committee of the Liaison Committee.

After debate, the question being put on the motion, it was agreed to.

John Weekes made an opening statement and with the other witnesses answered questions.

At 5:24 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

Diane Diotte

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 18 NOVEMBRE 1992
(16)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 15 h 35, dans la salle 371 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: David Barrett, Jean-Guy Guilbault, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

Membres suppléants présents: Phillip Edmonston remplace David Barrett; John Reimer remplace Gabrielle Bertrand.

Autre député présent: Rod Murphy.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: Du Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain: John Weekes, négociateur en chef; Sandy Moroz, négociateur, Règles d'origine. *Du ministère des Affaires extérieures et du commerce extérieur:* John Gero, directeur, Droits de douanes et accès aux marchés, Direction générale des accords commerciaux.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Jean-Guy Guilbault propose,—Que pour mener à bien l'étude de l'ALENA, un budget supplémentaire maximal de 15 000 $ (publicité dans les journaux) soit soumis au Sous-comité du budget du Comité de liaison.

Après débat, la motion est mise aux voix et adoptée.

John Weekes fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 17 h 24, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Greffière de comité

Diane Diotte

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Wednesday, November 18, 1992

• 1536

The Chairman: I call to order this subcommittee of the Standing Committee on External Affairs and International Trade.

Pursuant to Standing Order 108(1) and the order of reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, we are resuming consideration of the North American Free Trade Agreement.

Our witness this afternoon is from the Office of North American Free Trade Negotiations, Chief Negotiator John Weekes. I will ask Mr. Weekes to introduce the—

Mr. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Mr. Chairman, I have a point of order.

M. Guilbault (Drummond): Je voudrais proposer une motion pour faire plaisir à M. Barrett qui a formulé une demande hier. Je propose que le Comité demande au président du Sous-comité du budget un budget supplémentaire de 15 000$ pour de la publicité.

The Chairman: Mr. Barrett, did you. . .?

Mr. Barrett: Did Mr. Guilbault make a motion?

The Chairman: Yes, Mr. Guilbault made a motion. Perhaps he could repeat it for us.

M. Guilbault: Je propose que le Comité demande au président du Sous-comité du budget un budget additionnel de 15 000$ pour de la publicité.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, if you wouldn't mind entertaining an amendment, I would like to amend it to 10% of what was spent on advertising for the referendum advertisements and mail-outs.

Mr. Van De Walle (St. Albert): Have you heard about creative accounting?

Mr. Barrett: In any event, if my motion is defeated, I will support the main motion.

Some hon. members: Oh, oh!

Mr. Barrett: Shall we vote on my amendment?

An hon. member: Whichever is the lesser.

Mr. Van De Walle: I have a question to ask.

Mr. Barrett: I withdraw my amendment, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Barrett.

We have a motion to apply for a supplementary budget increase of up to $15,000 for the purpose of advertising.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, there is a certain urgency relative to a decision on this, since we are only eight or nine days away from the first hearings. Is it possible to have a request to expedite an answer on this within 24 hours so that we can put the mechanism for such advertising into place by Friday of this week?

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mercredi 18 novembre 1992

Le président: Je déclare ouverte cette séance du Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des Affaires étrangères et du commerce extérieur.

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, nous poursuivons l'étude de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Cet après-midi, nous recevons, du bureau de négociations de cet accord, le négociateur en chef, M. John Weekes. Je vais demander à M. Weeks de présenter. . .

M. Barrett (Esquimalt—Juan de Fuca): Monsieur le président, j'aiemrais faire un rappel au Règlement.

M. Guilbault (Drummond): I would like to propose a motion to please Mr.Barrett who made a request yesterday. I move that the Committee ask the Chairman of the Budget Sub-Committee to approve a budgetary supplement of $15,000 for advertisement.

Le président: Monsieur Barrett, vouliez-vous. . .?

M. Barrett: M. Guilbault a-t-il proposé une motion?

Le président: Oui, en effet. M. Guilbault, voulez-vous la répéter?

M. Guilbault: I move that the Committee ask the Chairman of the Budget Sub-Committee to approve a budgetary supplement of $15,000 for advertisement.

M. Barrett: Monsieur le président, avec votre permission, j'aimerais modifier la motion de la façon suivante: Que l'on nous accorde 10 p. 100 des fonds qui ont été consacrés à la publicité référendaire.

M. Van De Walle (St-Albert): Avez-vous entendu parler de prodiges de comptabilité?

M. Barrett: En tout cas, si ma motion est rejetée, j'appuierai la motion principale.

Des voix: Oh, oh!

M. Barrett: Allons-nous mettre mon amendement aux voix?

Une voix: Celui qui coûtera le moins.

M. Van De Walle: J'ai une question à poser.

M. Barrett: Je retire mon amendement, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Barrett.

Il est proposé que le comité demande un supplément budgétaire de 15 000$ tout au plus pour faire de la publicité.

M. Barrett: Monsieur le président, la question nécessite une réponse urgente, car nous sommes seulement à huit ou neuf jours des premières audiences. Pouvons-nous demander que l'on nous réponde dans les 24 heures afin que nous puissions prendre des dispositions pour faire cette publicité d'ici vendredi?

[*Texte*]

The Chairman: Mr. Barrett, I have checked with the budget subcommittee. They are meeting tomorrow at 3 p.m. and they have indicated that if we were to pass the motion, they will deal with it at 3 p.m. tomorrow.

Mr. Barrett: Thank you, Mr. Chairman. It's amazing what a question in the House of Commons will do.

Motion agreed to

Mr. Barrett: My next question, Mr. Chairman, is on the order. We have a significant number of new faces here today. Are they all departmental members or back-up staff? Would it be possible to tell this committee who all these wonderful people are?

• 1540

The Chairman: We didn't do a roll call of everybody else in the room last night.

Mr. Murphy (Churchill): I could provide a list for the record, if you'd like.

Mr. Barrett: Could Mr. Weekes perhaps introduce everybody from his department who is here today, the back-up staff and the members and their roles?

The Chairman: We'll turn the format over to Mr. Weekes to introduce the people from the Office of North American Free Trade Negotiations.

Mr. John Weekes (Chief Negotiator, Office of North American Free Trade Negotiations): Thank you, Mr. Chairman. I'd be happy to do that. I thought I'd bring a representative group of the key people involved in the North American free trade negotiations here today so that we would be well equipped to answer any specific questions that members of the committee wish to put concerning the agreement.

First of all, let me start with Robert Clark, who is the deputy chief negotiator for the North American free trade negotiations; Jon Fried, the senior legal counsel to the negotiating team; John Gero, who is the director of the Market Access Division in the Department of External Affairs and International Trade and who has conducted the negotiations on intellectual property both in the Uruguay round and in the North American free trade negotiations; Meriel Bradford, who is the assistant chief negotiator for services on the negotiating team and is now the director general in the Latin American Bureau of the Department of External Affairs.

Also, we have Pierre Sauvé, who was a key negotiator on the services negotiating term with Meriel Bradford. This gentleman is perhaps known to you: Alan Nymark, who is the executive vice-president of Investment Canada and was the assistant chief negotiator who handled the investment part of the negotiations. Joanne Osendarp has worked as a member of the legal team during the negotiations. Frank Swedlove is from the Department of Finance; he has been our key negotiator on the financial services issue. Patricia Close is the director of the Tariffs Division in the Department of Finance and was our lead market access negotiator. Tom MacDonald is the director general for the

[*Traduction*]

Le président: Monsieur Barrett, j'ai consulté le sous-comité du budget. Il se réunit demain à 15 heures, et l'on m'a dit que si nous adoptons la motion, le sous-comité l'étudiera demain à cette heure-là.

M. Barrett: Merci, monsieur le président. Il est fascinant de voir ce qu'une question posée à la Chambre des communes peut faire.

Motion adoptée

M. Barrett: Monsieur le président, ma deuxième question porte sur la procédure. Nous avons beaucoup de nouveaux visages dans la salle aujourd'hui. Sont-ils tous des fonctionnaires du ministère ou des membres du personnel de soutien? Peut-on nous dire qui est ce beau monde?

Le président: Hier soir, nous n'avons pas fait un appel nominal de toutes les personnes présentes dans la salle.

M. Murphy (Churchill): Je pourrai fournir une liste pour le procès-verbal, si vous voulez.

M. Barrett: M. Weekes peut-il nous présenter ses collaborateurs qui sont dans la salle, en précisant leur rôle respectif?

Le président: Nous allons demander à M. Weekes de présenter les participants qui viennent du Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain.

M. John Weekes (négociateur en chef, Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain): Avec plaisir, monsieur le président. Je suis accompagné par un groupe représentatif, constitué de personnes clés ayant participé aux négociations sur le libre-échange nord-américain. Ainsi, nous pourrons mieux répondre aux questions précises que les membres du comité poseront.

D'abord, je commence par M. Robert Clark, sous-négociateur en chef de l'ALENA; M. John Fried, conseiller légal principal de l'équipe de négociation; M. John Gero, directeur de la Division d'accès au marché au ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur, qui a dirigé les négociations sur la propriété intellectuelle, tant au cours de l'Uruguay Round que dans les négociations de l'ALENA; Mme Meriel Bradford, négociatrice en chef adjointe pour le secteur des services, et actuellement directrice générale du Bureau de l'Amérique latine au ministère des Affaires extérieures.

Nous avons également M. Pierre Sauvé, qui était un négociateur clé en matière de services avec Mme Bradford. Vous connaissez sans doute ce monsieur: il s'agit de M. Alan Nymark, vice-président exécutif d'Investissement Canada; il était le négociateur en chef adjoint qui s'est occupé du volet investissement des négociations. Mme Joanne Osendarp était membre de l'équipe juridique. M. Frank Swedlove vient du ministère des Finances; il a été notre négociateur principal en matière de services financiers. Mme Patricia Close est directrice de la Division des tarifs au ministère des Finances; elle était notre négociatrice principale dans le domaine de l'accès au marché. M. Tom MacDonald est directeur général

[*Text*]

Exports and Import Permits Act Bureau in the Department of External Affairs and International Trade, and he conducted the negotiations on textiles and clothing products.

Then we have Mr. Sandy Moroz of the department, who was the principal negotiator for the rules of origin issue. Maureen Beard-Freeman, from the Department of Industry, Science and Technology, was the assistant negotiator dealing with the automobile negotiations. Mr. Bertin Côté is the director of the United States Trade and Economic Policy Division and was the negotiator for the standards part of the NAFTA negotiations. Bob Tritt is from the Department of Communications and was involved in a number of the issues of interest to that department, including matters dealing with telecommunications in the services area and a number of culture-related issues as well.

Then we have Terry Collins-Williams, who is the director of the International Economic Relations Division of the Department of Finance. Terry was a key member of the negotiating team dealing with, among other things, the negotiations on matters relating to subsidies, countervailing duties, and anti-dumping matters. Mr. Rory Edge is another lawyer, a legal member of the team from the Department of Justice.

• 1545

Christiane Seyer was a principal assistant responsible for matters relating to the compilation of the NAFTA text and contributing to the secretariat, which we in effect had to create to put it all together. Mr. Doug Waddell is the director general of the Trade Agreements Bureau in the Department of External Affairs and was the assistant chief negotiator for the rules part of the negotiations. Ms Leslie Holland is the director of the division in the Department of External Affairs that provides our liaison with the Department of Justice. Patricia Smith is the director of the Free Trade Management Division in the Department of External Affairs and is assisting on matters relating to the NAFTA implementation. Mike Gifford was the assistant chief negotiator for agriculture in the NAFTA and also performs the same function in the Uruguay round.

Mr. Chairman, I would like to emphasize that I thought it appropriate to bring the key people from the team here today so that we would indicate that we were prepared to respond in detail to questions that members of the committee might wish to raise concerning the agreement.

The Chairman: Mr. Weekes, if you have an opening statement, we will hear that and then we will go to questions from the members.

Mr. Weekes: I would like to make a few remarks. Thank you, Mr. Chairman.

First of all, I welcome the opportunity on behalf of the negotiating team to appear before the committee to try to explain aspects of the agreement that the committee might want to raise with us, and we hope it will contribute to the understanding of the agreement by Canadians.

[*Translation*]

à la Direction générale des licences d'exportation et d'importation au ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur; il a mené les négociations sur les textiles et l'habillement.

Ensuite, nous avons M. Sandy Moroz, également du ministère, qui a été le principal négociateur pour les règles d'origine. Mme Maureen Beard-Freeman, du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, était la négociatrice adjointe qui s'occupait du secteur de l'automobile. M. Bertin Côté est directeur de la Direction des politiques commerciales et économiques des États-Unis; il était chargé de négocier les normes dans le cadre de l'ALENA. M. Bob Tritt vient du ministère des Communications et il a participé aux pourparlers portant sur certaines questions intéressant ce ministère, y compris les télécommunications dans le secteur des services et un certain nombre d'autres questions touchant à la culture.

Il y a ensuite Terry Collins-Williams, directeur de la Direction des relations économiques internationales au ministère des Finances. Terry était un membre clé de l'équipe de négociation et il s'est occupé, entre autres choses, des négociations portant sur les subventions, les droits compensatoires et les mesures anti-dumping. M. Rory Edge est aussi avocat et membre de l'équipe juridique; il vient du ministère de la Justice.

Christiane Seyer était une adjointe principale chargée des questions relatives à la rédaction du texte de l'ALENA, et elle collaborait avec le secrétariat que nous avons dû créer pour coordonner les travaux. M. Doug Waddell est directeur général de la Direction des accords commerciaux au ministère des Affaires extérieures, et il était le négociateur en chef adjoint pour la partie règlementation des négociations. Mme Leslie Holland est directrice de la division qui, au ministère des Affaires extérieures, assure notre liaison avec le ministère de la Justice. Mme Patricia Smith est directrice de la Direction de la gestion du libre-échange au ministère des Affaires extérieures, et elle nous aide dans les questions relatives à la mise en oeuvre de l'accord. M. Mike Gifford était le négociateur en chef adjoint pour l'agriculture, et il joue le même rôle dans l'*Uruguay Round*.

Monsieur le président, j'aimerais souligner que j'avais jugé utile d'amener ici les principaux acteurs de l'équipe pour témoigner de notre volonté de répondre en détail aux questions que les membres du comité pourraient poser à propos de l'accord.

Le président: Monsieur Weekes, si vous avez une déclaration liminaire, nous aimerions l'entendre; ensuite, nous passerons à la période des questions.

M. Weekes: J'aimerais faire quelques observations. Merci monsieur le président.

Tout d'abord, je vous remercie de nous avoir invités à comparaître devant le comité au nom de l'équipe de négociation pour essayer d'expliquer les aspects de l'accord que le comité aimerait souligner, et nous espérons que cela aidera les Canadiens à mieux comprendre ce document.

[*Texte*]

I would like to recall briefly what Mr. Wilson said last night when he set out in his statement the strategic goals we had in negotiating the NAFTA. I think it is important to recall these, because in a very real sense they formed the core of our negotiating instructions. We had to build from those key elements in developing the position we took in the various parts of the negotiations. I will just repeat these.

First of all, it was to gain access for Canadian goods, services and capital to the rapidly expanding Mexican market on an equal footing with our United States competitors; second, to ensure that Canada remained an attractive location for investors wishing to serve the whole North American market; and third, to preserve the benefits we had negotiated in the FTA and, where possible, to make improvements to FTA provisions from a Canadian perspective.

I could spend some time describing to the committee how we went about achieving those objectives and how we believed we realized those objectives, but the bottom line is in the final product of the agreement. I would simple like to note for the committee where some of the key descriptions of these matters can be found. It has already been prepared. It is in written form. It might be easier if I simply referred to where it can be found rather than bore you with a lengthy intervention.

First of all, I would like to recall that the Minister for International Trade issued a release of material after the negotiations were concluded on August 12. A key part of that material was an overview and description of the North American Free Trade Agreement. I believe it is available to all of you. If not, there are additional copies available in the room.

This document contains two parts: an overview of the negotiations and the result from a Canadian perspective, and a description which was trilaterally agreed among the three negotiating countries of what the agreement contains. This is the best and most authoritative summary of what is contained in the North American Free Trade Agreement, and it's considerably shorter than the actual text itself.

• 1550

The overview of the agreement contains a description of the context in which the negotiations were conducted, not only in the context of the domestic economic policy considerations but also in terms of the international environment. It contains a description, an elaboration of the objectives we took into the negotiation. It describes the results of the negotiations from a Canadian perspective. Also, in a section entitled "NAFTA and the Free Trade Agreement", which is found on page 5 of the English text and page 6 of the French text, it contains a listing of specific improvements that were made to the free trade agreement. There are fourteen areas itemized in which such improvements were made. In addition, there's a section that deals with opportunities in Mexico. I raise this because there was a question yesterday evening on this matter.

[*Traduction*]

Je voudrais rappeler brièvement ce que M. Wilson disait hier soir, quand il énonçait dans son discours les objectifs stratégiques du Canada dans la négociation de l'ALENA. Je pense qu'il est important de les rappeler, car en réalité, ils constituaient l'essentiel de nos instructions en la matière. Nous devions nous fonder sur ces éléments essentiels pour formuler la position que nous avons prise au cours des diverses étapes des négociations. Je vais donc les répéter.

Tout d'abord, il était question d'obtenir l'accès pour les biens et services et les capitaux canadiens au marché mexicain qui croît très rapidement, et ce, sur le même pied d'égalité que nos concurrents américains; deuxièmement, veiller à ce que le Canada demeure un endroit intéressant pour les investisseurs qui veulent desservir tout le marché nord-américain; et troisièmement, préserver les avantages que nous avons négociés dans le cadre de l'Accord de libre-échange et, autant que possible, améliorer les dispositions de cet Accord du point de vue canadien.

Je pourrais passer quelque temps à décrire au comité comment nous avons procédé pour atteindre ces objectifs et par quels moyens nous y sommes parvenus, à notre avis, mais l'essentiel réside dans le produit final, c'est-à-dire dans l'accord. Je vais tout simplement attirer l'attention du comité sur les aspects-clés de ce texte. Nous avons déjà préparé un document à cet effet. Il serait plus facile pour moi de vous indiquer où trouver ces éléments plutôt que de vous ennuyer avec un long discours.

Premièrement, j'aimerais vous rappeler que le ministre du Commerce extérieur a publié des documents à la fin des négociations, le 12 août dernier. L'une des parties essentielles de ces documents comprend une vue d'ensemble et une description de l'Accord de libre-échange nord-américain. Je pense que vous avez tous reçu ce document. Sinon, il en existe des exemplaires supplémentaires dans la salle.

Il comporte deux parties: une vue d'ensemble des négociations et de leur résultat du point de vue canadien, et une description approuvé par les trois parties contractantes et portant sur le contenu de l'Accord. C'est le meilleur résumé, et aussi le plus documenté sur le contenu de l'Accord de libre-échange nord-américain, et il est beaucoup plus court que le texte même de l'accord.

La vue d'ensemble de l'accord contient une description du contexte dans lequel les négociations ont été menées, non seulement en ce qui a trait aux considérations de politique économique nationale, mais aussi à l'environnement international. Nous y énonçons en détail les objectifs que nous poursuivions dans les négociations. Nous y décrivons les résultats de celles-ci du point de vue canadien. De plus, la section intitulée «L'ALENA et L'ALE», qui figure à la page V du texte anglais et à la page VI du texte français, comprend une liste des améliorations précises qui ont été apportées à l'Accord de libre-échange. Nous avons énuméré 14 domaines où ces améliorations ont été apportées. De plus, une autre section traite des débouchés commerciaux au Mexique. Je le souligne parce que quelqu'un a posé une question là-dessus hier soir.

[*Text*]

In that section there are nine major sectors identified where we believe important new opportunities have been opened up by the agreement in the Mexican marketplace. In addition, at the conclusion of that section, the overview, there are a number of key issues set out. These deal with matters that we found had been raised by a number of people in the course of the consultations that were conducted and were areas of particular concern to Canadians.

I would also like to point out that another document that has been publicly released is the *Canadian Environmental Review of the North American Free Trade Agreement*. This is the first time the government, pursuant to a 1990 policy decision, had conducted a review of a major policy initiative. I believe this review contains a lot of important and useful material for anyone who wishes to consider the relationship of this agreement to environmental concerns. It contains a number of views of people with whom we consulted, both businessmen and environmentalists, and has a rather extensive bibliography that sets out, in some detail, a number of additional works that can be consulted on these issues.

Finally, I would like to draw attention to the study published by the Department of Finance last week, the *North American Free Trade Agreement: An Economic Assessment from a Canadian Perspective*. I believe this is an important contribution to understanding the economic assessment of the North American Free Trade Agreement.

It has, I believe, some particularly useful insights on the question of the role played by low wages, or not played by low wages and competitiveness, overall competitiveness. I think it also makes very clear another important point. In a very real sense, the battleground between Canada and Mexico is not in either Mexico or Canada. It is in the United States marketplace.

Mr. Chairman, I don't think it would serve any useful purpose for me to go on beyond that. I turn the meeting back to you. Thank you.

The Chairman: Okay. We'll turn the first questions to Mr. MacLaren.

Mr. MacLaren (Etobicoke North): Thank you, Mr. Chairman. I want to pursue for a minute, Mr. Weekes, the point that I raised, as you recall, with Mr. Wilson last night with regard to that whole area of subsidies, countervail and anti-dumping. The FTA, however unsatisfactorily in the view of some, at least made provision for a timetable, a finite period in which it was anticipated that either, I suppose, the Uruguay round would come to a successful conclusion and provide a degree of definition, or in which bilaterally the two countries would reach agreement on that area. My understanding of the NAFTA is that there is no such provision. I am still rather puzzled by what the signatory countries think will be the procedure to reach an early agreement on subsidies, countervail, and anti-dumping.

[*Translation*]

Dans cette section, nous avons énuméré neuf secteurs importants où, à notre avis, l'accord ouvre de nouveaux débouchés considérables sur le marché mexicain. De plus, dans la conclusion de cette partie, c'est-à-dire de la vue d'ensemble, nous soulevons un certain nombre de questions clés qui ont été évoquées par certaines personnes au cours des consultations qui ont eu lieu, et qui touchent des domaines qui préoccupent particulièrement les Canadiens.

J'aimerais également souligner qu'un autre document a été publié sous le titre de: *L'Accord de libre-échange nord-américain: examen environnemental du Canada*. C'est la première fois que le gouvernement, conformément à une décision politique prise en 1990, procédait à l'examen d'une grande initiative politique. Cette étude contient beaucoup de renseignements importants et utiles pour quiconque veut étudier les rapports entre cette entente et les préoccupations écologiques. Elle renferme un certain nombre d'opinions exprimées par les personnes que nous avons consultées, c'est-à-dire les gens d'affaires et les écologistes, ainsi qu'une bibliographie assez exhaustive et détaillée d'ouvrages supplémentaires auxquels on peut se référer.

Enfin, j'aimerais attirer votre attention sur l'étude publiée par le ministère des Finances la semaine dernière, intitulée *L'ALENA: Évaluation économique selon une perspective canadienne*. Je crois que cet important document permet de comprendre les répercussions économiques de l'Accord de libre-échange nord-américain.

À mon avis, il donne des explications particulièrement utiles sur le rapport qui existe entre la faiblesse des salaires et la compétitivité en général. Il soulève également une autre question très importante. En réalité, le champ de bataille entre le Canada et le Mexique n'est ni le Mexique ni le Canada, mais plutôt le marché américain.

Monsieur le président, je ne pense pas qu'il soit utile pour moi d'en dire plus. J'en ai terminé. Je vous remercie.

Le président: Bon. Nous allons demander à M. MacLaren d'entamer la période des questions.

M. MacLaren (Etobicoke Nord): Merci, monsieur le président. Monsieur Weekes, j'aimerais revenir un instant sur la question que j'ai posée à M. Wilson hier soir, vous vous souvenez, à propos des subventions, des droits compensateurs et de la lutte anti-dumping. L'Accord de libre-échange, même s'il ne répond pas aux voeux de certains, a au moins prévu un calendrier, une période déterminée au cours de laquelle on s'attendait, je crois, à ce que l'Uruguay Round soit couronné de succès et apporte une certaine définition, ou au cours de laquelle les deux pays allaient en arriver à un accord dans ce domaine. Je crois comprendre que l'ALENA ne contient pas une telle disposition. Je m'étonne toujours encore de ce que les pays signataires imaginent comme procédure pour parvenir à un accord rapide sur les subventions, les droits compensateurs et les mesures anti-dumping.

[*Texte*]

• 1555

Mr. Weekes: Let me try to divide the question into two parts, one dealing with anti-dumping duties and one dealing with subsidies and countervailing duties, because I think the issues are different to some extent.

In the context of subsidies and countervailing duties, a lot of work was done in the working group set up under the free trade agreement. In the development of inventories, the two sides came to the conclusion, after considerable effort, that the best prospect for reaching an agreement on a new definition of subsidy that would apply as between Canada and the United States lay in the Uruguay round, certainly in terms of an early timeframe.

We believe that what is now on the table in the Uruguay round in Geneva is a very good agreement, that the best short-term prospect is clearly in Geneva for trying to get a resolution on this matter. It would introduce a great deal more certainty into the situations in which subsidies can be used without risking a countervail reaction. And in addition, we believe that agreement would establish important new disciplines in respect of the import substitution effect of subsidies and the third country displacement effect of subsidies, which have adversely affected Canada when they have been used by other countries, but which we have never really been able to get at through the existing dispute settlement machinery in the GATT.

On the question of anti-dumping, in the consultations we conducted in Canada we found there was a very divided constituency domestically between those Canadians who felt we should work as quickly as possible towards eliminating anti-dumping duties and those who felt it was essential that we maintain them. It was a fairly even division.

In the NAFTA, it is true there is no longer any provision for the working group. It is true there is no longer a specific timeframe within which that work must proceed. But there is a provision in the NAFTA that provides for consultations among the parties on exactly the same terms of reference as had been the terms of reference of the working group established under the free trade agreement.

So we can continue under the NAFTA with discussions aimed at seeking replacement regimes for anti-dumping duties and at putting better disciplines on subsidies and countervailing duties. And maybe in light of the Uruguay round, if we achieve a successful outcome there, we will decide that would be desirable and we could pursue that.

One further point I would like to make for the committee is that in addition to that provision, which is similar to the provision for a working group in the FTA, there is another provision under the heading of competition policy in the NAFTA that establishes a working group that is to report within five years on the relationship between competition law and policy and trade. We believe that through that mechanism as well there may be important

[*Traduction*]

M. Weekes: Cette question comporte deux volets distincts, dans une certaine mesure: l'un deux concerne les droits anti-dumping, et l'autre, les subventions et droits compensateurs.

Le groupe de travail mis sur pied dans le cadre de l'Accord de libre-échange a beaucoup travaillé sur la question des subventions et droits compensateurs. Sur celle des stocks, les deux parties ont conclu, au terme d'efforts considérables, que l'Uruguay Round consistuait la meilleur moyen de parvenir à un accord sur une nouvelle définition des subventions laquelle s'appliquerait au Canada et aux États-Unis, certainement dans un avenir assez rappproché.

L'entente dont on débat à l'heure actuelle à Genève dans le cadre de l'Uruguay Round nous semble excellente et c'est certainement à Genève que nous avons les meilleures chances de résoudre rapidement cette question. On aurait aussi beaucoup plus de certitude pour accorder des subventions sans risque de voir frappé de droits compensateurs. En outre, nous pensons que cet accord imposerait de nouvelles règles importantes au sujet de l'effet de substitution aux importations qu'entraînent les subventions de l'éviction de pays de Tiers-monde des marchés, mesures qui ont durement touché le Canada quand d'autres pays les ont utilisées et contre lesquelles nous n'avons jamais pu nous élever par le biais du dispositif actuel de règlement des différends prévu par le GATT.

Quant à la question des mesures anti-dumping, nous avons constaté dans les consultations que nous avons eues au Canada, que les Canadiens étaient profondément divisés entre ceux qui pensaient que nous devrions supprimer aussi rapidement que possible les droits anti-dumping et ceux pour qui le maintient de ces droits paraissait essentiel. Les opinions étaient à peu près également divisées.

En ce qui concerne l'ALENA, il est exact que rien n'est plus prévu pour le groupe de travail, et qu'aucun calendrier n'est fixé. Mais l'ALENA contient une dispositon aux termes de laquelle les consultations entre les parties se feront dans le cadre du même mandat que celui du groupe de travail mis sur pied pour l'Accord de libre-échange.

Avec l'ALENA, nous pouvons donc continuer les discussions visant à trouver des régimes de remplacement aux droits anti-dumping et à imposer une discipline plus stricte en matière de subventions et de droits compensateurs. À la lumière de l'Uruguay Round, si les négociations sont fructueuses, nous déciderons peut-être que cela est souhaitable et qu'il faudrait nous efforcer de l'obtenir.

Je voudrais également faire remarquer au Comité qu'en plus de cette disposition qui est semblable à celle prévue à l'ALE pour un groupe de travail, il en existe une autre dans l'ALENA, sous le titre de Politique de concurrence, qui établit un groupe de travail chargé de faire rapport, dans les cinq années à venir, sur la relation entre la Loi sur la concurrence et la politique et les échanges commerciaux. Nous pensons que ce dispositif nous permettra, d'avancer

[*Text*]

opportunities to work towards further international cooperation in the area of competition policy that might get the parties to the point that we would be able to see how one could substitute in it some kind of international competition policy discipline for the anti-dumping regimes currently in place.

• 1600

Mr. MacLaren: Do I understand, Mr. Weekes, that if, God forbid, there is no successful conclusion to the Uruguay round, there is nevertheless a tacit understanding amongst the three signatories that the language pertaining to subsidies and countervail in the Uruguay round would nevertheless serve as a model for NAFTA?

Mr. Weekes: It's understood that if we reach a successful conclusion to the Uruguay round, that part of the Uruguay round result would also govern trade among the North American countries.

Mr. MacLaren: No. I'm saying if there is not a successful—

Mr. Weekes: If there's not a successful result, there's no understanding that the result now on the table in Geneva, or that emerging result, would be brought into the North American agreement.

Mr. MacLaren: There are other things I wanted to raise with you, but I would like to proceed a little with that.

Tariffication of supply management is implicit in the Uruguay round approach. It would also be implicit in the NAFTA if the Uruguay round language were lifted into. . .or if NAFTA were made GATT compatible with the Uruguay round.

Mr. Weekes: Mr. Chairman, what we have in the NAFTA in respect of the Article XI quotas, Article XI of the GATT—those quotas that we use to protect our domestic supply management programs—is exactly the same as that which we have in the FTA. We simply lifted the provisions from the FTA and put them in the NAFTA.

I do not really wish to comment on the Uruguay round negotiations themselves. That's not my mandate. But I think, as hon. members will be aware, the Canadian government has been working to ensure that the Uruguay round outcome will be one that will fully protect our supply management system in Canada.

Mr. MacLaren: Mr. Weekes has drawn to our attention a number of reports, as indeed Mr. Wilson has from time to time, which indicate possible benefits of NAFTA. We hear a good deal less about any analysis that's being done on possible adverse impact, certainly on a sector-by-sector basis. I think it would be commonly assumed that the textile garment industry is one area where there could be or will be an adverse impact.

[*Translation*]

appréciablement dans la voie de la coopération internationale en matière de politique de concurrence et, si nous y parvenons, de voir comment on pourrait remplacer les régimes anti-dumping actuellement en place par une sorte de discipline régissant la concurrence internationale.

M. MacLaren: Si j'ai bien compris, monsieur Weeks, vous voulez donc dire que dans l'éventualité, à laquelle je ne veux pas songer, d'un échec de l'Uruguay Round, il existe néanmoins une entente tacite entre les trois signataires, voulant que les textes rédigés dans cette série de négociations au sujet des subventions et des droits compensateurs serviraient néanmoins de modèle pour l'ALENA?

M. Weekes: Il est entendu que si nous parvenons à conclure avec succès l'Uruguay Round, les dispositions sur lesquelles nous nous serions entendus régiraient également les relations commerciales entre les pays de l'Amérique du Nord.

M. MacLaren: Non, je voulais dire que si l'Uruguay Round connaissait un échec. . .

M. Weekes: En cas d'échec, rien ne dit que les résultats éventuels des négociations en cours à Genève s'appliqueraient à l'Accord nord-américain.

M. MacLaren: Il y a d'autres questions que je voulais soulever avec vous, mais j'aimerais poursuivre encore ce point.

La tarification de la gestion des approvisionnements est implicite dans les négociations de l'Uruguay Round et le serait également dans celles de l'ALENA si les mêmes termes étaient employés. . . ou si l'ALENA, avec l'Uruguay Round, pouvait s'aligner sur le GATT.

M. Weekes: Monsieur le président, les dispositions qui figurent à l'ALENA, comme celle qui régissent les contingents dont il est question à l'article XI du GATT—et dont nous nous servons pour protéger nos programmes de gestion interne des approvisionnements—sont exactement semblables à celles qu'on trouve dans l'ALE. Nous les avons simplement recopiés dans l'ALENA.

Je ne tiens pas du tout à faire de commentaires sur les négociations de l'Uruguay Round, ce n'est pas dans mes attributions, mais je pense, comme le savent sans doute les honorables députés, que le gouvernement canadien a fait de son mieux pour que les résultats de ces négociations assurent une protection totale au système de gestion des approvisionnements du Canada.

M. MacLaren: M. Weekes, comme l'a fait à l'occasion M. Wilson, a attiré notre attention sur plusieurs rapports indiquant les avantages possibles de l'ALENA. On entend beaucoup moins parler d'analyse sur d'éventuels effets défavorables, d'analyse par secteur certainement. Or il est pourtant bien connu que l'industrie des textiles et de l'habillement risque d'être durement touchée.

[*Texte*]

However, let me pursue a slightly different line. Presumably you and your colleagues did an analysis of the automotive sector—the impact, for example, of phasing in 50% to 62.5% North American content. Are these reports available? Can Mr. Weekes provide such material for us?

Mr. Weekes: Perhaps I could comment first on textiles and clothing. Perhaps later on in the proceedings you might have the opportunity of hearing Mr. MacDonald, whom I introduced earlier, expand a bit more fully on what I'm about to say.

I think that while we were not fully happy with the outcome, as the minister indicated last night, because of the tightening of the rules of origin, we have negotiated increased quotas into the United States market. Now these quotas are designed to allow duty-free entry into the United States market for clothing using foreign fabrics; in other words, to allow free trade access even where we don't meet the more restrictive rules of origin. In the course of the NAFTA, we have succeeded in significantly enlarging these quotas to provide for expanded opportunities in the United States market for our producers and in creating new quotas on these products. So I don't think it's fair to suggest that the NAFTA results in more restrictive opportunities for Canadian producers of these products. There is increased room for them to expand.

• 1605

On the question about the impact of the rules of origin, in particular Mr. MacLaren's reference to the movement from a 50% rule to a 62.5% rule in the automotive sector, in considering the impact this change would have, during these negotiations we worked directly with the various firms and interested groups concerned.

We had the views of the CAW and the Automotive Parts Manufacturers' Association, and we had the views of General Motors, Ford, Chrysler, Toyota, Honda and others as well. We worked with the companies in looking at the effects various rules would have on their interests. I think it's fair to say that the final result, including the very detailed description of how you should go about calculating the rules of origin, is very much a product of this consultative process with the industry, which continued until the final hours of negotiation. It was very much a team effort.

Mr. Barrett: Thank you, Mr. Weekes, for introducing 21 staff members and the three of you at the head table.

Before we go any further, for the information of the committee, I had the opportunity of meeting this morning with one of a two-person delegation from the research department of the U.S. House of Representatives. They are monitoring these hearings, and I want to welcome them and ask the chair if we will have similar monitoring processes going on at their upcoming hearings.

[*Traduction*]

Mais permettez-moi d'aborder une autre question: vos collègues et vous avez sans doute procédé à une analyse du secteur de l'automobile pour connaître, par exemple, les incidences d'une introduction progressive de 50 à 62,5 p.100 de contenu nord-américain. Ces rapports sont-ils terminés, et M. Weekes peut-il nous les procurer?

M. Weekes: Je vais commencer par vous répondre sur la question des textiles et de l'habillement et, ensuite, M. MacDonald, que j'ai présenté tout à l'heure, pourra compléter ce que j'ai à dire là-dessus.

Nous n'étions pas pleinement satisfaits du résultat, comme le disait le ministre hier soir, en raison du resserrement des règles d'origine, mais nous avons négocié l'accroissement des contingents exportés aux États-Unis. Ces contingents ont pour but de permettre l'entrée aux États-Unis, en franchise de droits, de vêtements fabriqués avec des tissus étrangers, autrement dit, d'en autoriser le libre accès même si nous n'appliquons pas dans toute leur rigueur les règles d'origine. Au cours des négociations de l'ALENA, nous sommes parvenus à considérablement augmenter ces contingents pour multiplier les occasions d'affaires sur le marché américain pour nos producteurs, et pour créer de nouveaux contingents pour ces produits. Il est donc injuste d'accuser l'ALENA de réduire les chances, pour les producteurs canadiens, d'écouler ces marchandises. C'est le contraire qui a eu lieu.

Quant à la question de l'impact des règles d'origine, en particulier la référence de M. MacLaren au passage de la règle de 50 p. 100 à celle de 62,5 p. 100 dans le secteur automobile, nous avons collaboré étroitement, au cours des négociations, avec les entreprises et groupes concernés.

Nous avons entendu les opinions des TCA et de l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles ainsi que les avis de General Motors, Ford, Chrysler, Toyota, Honda et d'autres encore. Nous avons examiné avec ces sociétés les effets que les différentes règles risquaient d'avoir sur leurs intérêts. Il est juste de dire, je pense, que les résultats, notamment la description très détaillée du mode de calcul des règles d'origine, sont le fruit de ces consultations avec les industries, qui se sont prolongées jusqu'aux dernières heures des négociations. On peut vraiment parler là d'un travail d'équipe.

M. Barrett: Je vous remercie, monsieur Weekes, de nous avoir présenté 21 membres de votre équipe, ainsi que les trois collaborateurs qui sont à vos côtés

Avant de poursuivre, et pour la gouverne du comité, j'ai rencontré ce matin un membre d'une délégation de deux personnes du Service de recherche de la Chambre des représentants des États-Unis. Ces deux personnes suivent nos audiences, je leur souhaite donc la bienvenue et voudrais demander au président si nous aussi allons envoyer des observateurs aux audiences que vont tenir nos homologues des États-Unis.

[*Text*]

Perhaps you'd like to take that under advice, Mr. Chairman. The United States government is doing an excellent job of sending people up, and I would hope that we would do an excellent job of sending people down. Thank you.

Mr. Weekes, I want to word this question very carefully. If you feel uncomfortable in answering, a non-answer certainly would be acceptable—that is, a yes or a no or a "I don't want to answer".

Mr. Weekes: Or guilty or not guilty.

Mr. Barrett: No, I haven't made an accusation yet.

Have you been requested to do any sector-by-sector studies or reports that the government has not yet given you permission to release or make public?

Mr. Weekes: Not that I'm aware of.

Mr. Barrett: That's a fourth category.

Mr. Weekes: Excuse me, they haven't stopped me from doing anything I wasn't aware of, so the answer is no.

Mr. Barrett: They haven't stopped you from doing anything you weren't aware of. . .?

Mr. Weekes: Yes, well. . .

Mr. Barrett: What are you aware that they have stopped you from doing?

Mr. Weekes: Would you repeat your question?

Mr. Barrett: I'll repeat the question. Are there any sector-by-sector reports—reports that analyse this agreement sector by sector—that the government has not given permission to you or to the authors to release or to make public?

Mr. Weekes: I'm not aware of any such reports.

Mr. Barrett: Is any of the 21 people you've brought along today aware of any such sectoral reports?

Mr. Weekes: Mr. Chairman, I think I speak on behalf of all the officials I brought with me.

• 1610

Mr. Barrett: So if a report done by any one of your staff was to become public, is it possible that someone on your staff could have done a report without your knowing about it or having been presented to you or that is just lingering on a shelf without having gone through the machinery to get to your attention?

Mr. Weekes: Mr. Chairman, if anyone had done a report on this matter that they considered shed any light on what we were addressing in the course of the negotiations, I assume they would have brought it to my attention.

Mr. Barrett: So I'm to understand that there's no confidential material being withheld from the public on sector-by-sector studies by you or by government instruction.

Mr. Weekes: As you said, I think about your questions. You've planned these out in advance, I can see.

[*Translation*]

C'est une question à laquelle vous voudrez peut-être réfléchir, monsieur le président. Le gouvernement américain fait bien de nous envoyer des gens suivre nos débats, et nous, de notre côté, ferions bien de les imiter.

Monsieur Weekes, j'ai une question très délicate à vous poser. S'il vous déplaît d'y répondre, vous pourrez dire oui, ou non, ou refuser d'y répondre, et je m'inclinerai.

M. Weekes: Ou bien dire coupable ou non coupable.

M. Barrett: Non, je n'en suis pas encore au stade des accusations.

Y a-t-il des études ou rapports, secteur par secteur, qu'on vous a demandé de faire et que le gouvernement ne vous a pas autorisé à publier?

M. Weekes: Pas à ma connaissance.

M. Barrett: Il y avait trois réponses possibles, vous en donnez une quatrième.

M. Weekes: Excusez-moi, on ne m'a pas empêché de faire quoi que ce soit dont je n'étais pas conscient; donc, la réponse est négative.

M. Barrett: On ne vous a pas empêché de faire quoi que ce soit donc vous n'étiez pas conscient. . .?

M. Weekes: Oui, c'est que. . .

M. Barrett: De quoi êtes-vous conscient qu'on vous a empêché de faire?

M. Weekes: Pourriez-vous répéter votre question?

M. Barrett: Je vais la répéter. Y a-t-il des rapports secteur par secteur—des rapports d'analyse de cette entente par secteur—que le gouvernement ne vous a pas autorisé, vous ou les auteurs de ces rapports, à publier ou à mettre en circulation?

M. Weekes: Je n'ai pas connaissance de l'existence de tels rapports.

M. Barrett: Parmi les 21 personnes qui vous accompagnent aujourd'hui, y en a-t-il qui soient au courant de l'existence de ces rapports sectoriels?

M. Weekes: Monsieur le président, je pense parler au nom de tous les collaborateurs qui m'accompagnent.

M. Barrett: Donc, si un rapport préparé par un membre de votre personnel était publié, serait-il possible que vous n'en soyez pas au courant, que ce rapport ne vous ait pas été présenté ou qu'il ait été classé sans avoir été porté à votre attention?

M. Weekes: Monsieur le président, si quelqu'un avait préparé un rapport à ce sujet et qu'il estimait que ce rapport contribuerait de quelque façon aux négociations en cours, je suppose qu'il me l'aurait signalé.

M. Barrett: Je dois donc comprendre qu'il n'y a aucune étude sectorielle confidentielle que vous auriez cachée au public de votre propre chef ou sur instruction du gouvernement.

M. Weekes: Comme vous l'avez dit, je réfléchis à vos questions. Je constate que vous les aviez planifiées à l'avance.

[*Texte*]

Mr. Barrett: No, 30 seconds, spontaneous. There's lots of time, lots of time.

Mr. Weekes: We started with impact assessments. I'm not aware of any impact assessments now. As my colleague rightly points out, confidential material, which includes—

Mr. Barrett: Impact assessments.

Mr. Weekes: No, confidential material includes assessments of other people, material received in confidence from foreign governments, and a whole range of matters. There is confidential material associated with the negotiations, but in terms of assessment of the impacts of the negotiation, we are not seeking to hide anything from this committee.

Perhaps, Mr. Chairman, it would be useful if I were to say a few words again about the *modus vivendi* we used for trying to determine and adjust our position as the negotiations proceeded. I believe we engaged in a very full consultative process with Canadians in the course of the negotiations. I think the committee in its hearings in the country will have an opportunity to see whether other people have the same view I have. I can describe to you how we went about it.

As the minister said last night, we began with the special advisory structure that had been created to advise the Minister for International Trade. That included the International Trade Advisory Committee and the 15 sectoral advisory groups on international trade. We met with these groups on very many occasions. Various members of the negotiating team went over the issues that were involved in the negotiation and sought their advice. We got a lot of advice from these members.

We were also in touch with a number of businesses that we knew would be directly affected by particular proposals that were at play in the negotiations, both individual businesses and sectoral associations. We received a lot of assistance from them as well, a lot of guidance and a lot of help. In a number of cases we would tell them what so and so proposed, and ask what would be the impact of that on them. What did they think of the idea? We would sit down and go through it with them very carefully. A very large part of the analysis we did was on this basis. But that's really on the fine points in the negotiations.

In a very broad sense, the decision to enter the negotiations, a decision taken after a careful review by an earlier parliamentary committee, was one that was also based on much broader policy considerations. Essentially we were faced with a situation where the United States and Mexico had decided to begin negotiations to conclude a free trade agreement between them and establish a free trade area.

Mr. Barrett: With apologies, Mr. Chairman—

Mr. Weekes: We had to decide whether or not to participate in that.

Mr. Barrett: On a point of order, Mr. Chairman, I'm being very specific about confidential material or studies. I didn't ask a question about the process of getting to those materials. I want to know if any such materials exist. I

[*Traduction*]

M. Barrett: Non, à 30 secondes d'avance seulement, elles sont spontanées. Nous avons tout le temps voulu.

M. Weekes: Nous avons commencé par les études d'impact. À ma connaissance, il n'y en a pas actuellement. Comme mon collègue l'a si bien souligné, les documents confidentiels qui comprennent...

M. Barrett: Les études d'impact.

M. Weekes: Non, parmi les documents confidentiels, on trouve les évaluations d'autres personnes, les documents reçus confidentiellement de gouvernements étrangers et toutes sortes d'autres textes. Il existe des documents confidentiels en rapport avec les négociations, mais pour ce qui est des études concernant les répercussions de ces négociations, nous n'avons rien à cacher à votre comité.

Monsieur le président, il serait peut-être utile que je décrive brièvemenet la façon dont nous avons procédé pour déterminer et adapter notre position tout au long des négociations. J'estime que nous avons eu des consultations exhaustives avec les Canadiens durant les négociations. Le comité, au cours des audiences qu'il a tenues à travers le pays, pourra constater si d'autres ont la même opinion que moi. Je peux vous décrire comment nous avons procédé.

Comme le ministre l'a dit hier soir, nous avons commencé par l'organisme consultatif spécial qui avait été créé en vue de conseiller le ministre du Commerce international. Il s'agissait du Comité consultatif du commerce international et de 15 groupes consultatifs sectoriels sur ce commerce. Nous avons rencontré ces groupes à de nombreuses reprises. Divers membres de l'équipe de négociation ont étudié les questions en cause et demandé l'avis de ces groupes. Ceux-ci nous ont prodigué de nombreux conseils.

Nous étions également en rapport avec un certain nombre d'entreprises, tant individuelles que sectorielles, dont nous savions qu'elles seraient directement touchées par certains enjeux des négociations. Ces entreprises nous ont également beaucoup aidés. Dans certains cas, nous leur parlions des propositions et leur demandions quelles répercussions elles auraient sur leurs entreprises. Nous voulions connaître leur opinion. Nous les avons donc rencontrées et étudié tout cela soigneusement avec elles. C'est ainsi qu'a été réalisée une très grande partie de l'analyse. Mais cela ne concerne que les détails des négociations.

D'une façon générale, la décision d'entreprendre ces négociations, laquelle découlait d'un examen méticuleux effectué précédemment par un comité parlementaire, se fondait également sur des considérations politiques plus larges. Le fait est que les États-Unis et le Mexique avaient décidé de négocier un accord de libre-échange et de créer une zone de libre-échange.

M. Barrett: Excusez-moi, monsieur le président...

M. Weekes: Il nous fallait décider de participer ou non à ce processus.

M. Barrett: J'invoque le Règlement, monsieur le président. Ma question portait très précisément sur les études et les documents confidentiels. Je n'ai pas demandé comment procéder pour les obtenir. Ce que je veux savoir, c'est si

[*Text*]

appreciate and am thankful for this explanation of how you got there. But I want to know if the materials exist, if they're still being classified as confidential, and what the categories of confidentiality are, so that we know what we're doing. I didn't ask about the process; I asked about the end result.

• 1615

The Chairman: You've asked the question and the response has been no.

Mr. Barrett: I want to hear it again, Mr. Chairman. With all your assistance, which is valuable, I asked a specific question about confidential material and sector-by-sector studies, that's all.

The Chairman: Mr. Weekes indicated—

Mr. Barrett: No, no, I want to hear it from Mr. Weekes, Mr. Chairman.

The Chairman: I'm just going to try to help Mr. Weekes here a bit. I thought he indicated that, yes, there was confidential information that occurs and that he's unable to release that information.

Mr. Barrett: No, I want to hear it from Mr. Weekes, Mr. Chairman.

Mr. Weekes, could you define what particular and specific documents you consider to be confidential that will not released? Do they include sector-by-sector studies?

Mr. Weekes: Well, Mr. Chairman, I think the term "documents" covers quite a wide range—

Mr. Barrett: All right, let's deal with studies first. Did the department order any specific sector-by-sector studies? Were they completed? Do they still reside in your hands in your department, being not yet released?

Mr. Weekes: Mr. Chairman, I'm not sure where this line of questioning is going to take us.

Mr. Barrett: We don't know where the line of questioning is going to take us at all; that's why I'm asking the question.

Do you have in your department or has your department ordered any specific sector-by-sector studies that have not yet been made public? Did you order a whole range of sector-by-sector studies?

Mr. Weekes: No, Mr. Chairman.

Mr. Barrett: So you did not order sector-by-sector studies.

Mr. Weekes: Mr. Chairman, I've answered the question.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, one question at a time, then. Did you order any sector-by-sector studies, Mr. Weekes?

Mr. Weekes: There were some sector studies—

Mr. Barrett: Thank you. There were some sector-by-sector studies.

Mr. Weekes: —which were asked for and these documents or studies were indeed released by the government some time ago, and Mr. Wilson and his staff who were here before the committee referred to them last night. Some were indeed—

[*Translation*]

pareils documents existent. Je vous remercie de votre explication sur le processus suivi. Mais je veux savoir si les documents existent, s'ils sont classés confidentiels et de quels types de documents il s'agit, afin que nous sachions ce que nous faisons. Je n'ai pas posé de question sur le processus, mais plutôt sur le résultat final.

Le président: Vous avez posé la question et la réponse a été négative.

M. Barrett: Je veux l'entendre de nouveau, monsieur le président. Votre aide est inestimable, mais j'ai posé une question précise au sujet des documents confidentiels et des études sectorielles, c'est tout.

Le président: M. Weekes a indiqué...

M. Barrett: Non, non, je veux l'entendre de la bouche même de M. Weekes, monsieur le président.

Le président: J'essaie tout simplement d'aider un peu M. Weekes. Je croyais qu'il avait effectivement confirmé l'existence de documents confidentiels et affirmé ne pas être en mesure de divulguer cette information.

M. Barrett: Non, je veux l'entendre de la bouche de M. Weekes, monsieur le président.

Monsieur Weekes, pouvez-vous définir quels sont les documents précis que vous jugez confidentiels et impossibles à divulguer? Comprennent-ils des études sectorielles?

M. Weekes: Monsieur le président, je pense que le terme «documents» couvre une foule de...

M. Barrett: Très bien, parlons d'abord des études. Le ministère a-t-il commandé des études sectorielles? Ont-elles été achevées? Sont-elles encore entre vos mains au ministère, encore inédites?

M. Weekes: Monsieur le président, je ne vois pas très bien où nous mènera ce genre de questions.

M. Barrett: Nous ne savons pas du tout où cela nous mènera; voilà pourquoi je pose la question.

Avez-vous, vous-même ou votre ministère, commandé des études sectorielles précises qui n'auraient pas encore été publiées? Avez-vous commandé toute une série d'études sectorielles?

M. Weekes: Non, monsieur le président.

M. Barrett: Donc, vous n'avez pas commandé des études sectorielles.

M. Weekes: Monsieur le président, j'ai répondu à la question.

M. Barrett: Monsieur le président, une question à la fois, alors. N'avez-vous commandé aucune étude sectorielle, monsieur Weekes?

M. Weekes: Il y en a quelques-unes...

M. Barrett: Merci, il y en avait donc.

M. Weekes: ...qui ont été commandées et ces documents ou études ont été publiés par le gouvernement il y a quelque temps déjà. M. Wilson et son personnel en ont parlé ici hier soir. Certaines études ont été effectivement...

[*Texte*]

Mr. Barrett: They tabled them.

Mr. Weekes: He indicated that an additional study would be tabled that had not previously been released.

Mr. Barrett: Through you, Mr. Chairman, to Mr. Weekes, have all the sectoral studies been released? Had they been edited before they were released, and was any significant material edited out before they were released?

Mr. Van De Walle: On a point of order, Mr. Chairman—

Mr. Barrett: What's wrong with that question?

Mr. Van De Walle: Is there a time limit during the first round?

The Chairman: Yes, there's a 10-minute time limit and Mr. Barrett is right on the edge.

Mr. Reimer, on a different point of order.

Mr. Reimer (Kitchener): I'm just a little uncomfortable on this matter and will abide by your ruling, Mr. Chairman. In a sense, the questions being asked should really more appropriately be asked of the minister as opposed to Mr. Weekes and the departmental staff here. Are these questions really appropriate for the people we have here, or should they not be put to the minister?

The Chairman: I believe the questions could be put to the minister, but Mr. Weekes is here as a witness, so the questions could be put to him.

The chair is having difficulty with the fact that Mr. Barrett is asking specific questions and looking for specific answers to those questions. I'm sitting here thinking that I'm sure Mr. Weekes is doing his best to listen carefully to the questions and to respond as accurately as he can. I don't know if there would be some benefit to Mr. Weekes if these questions were put to him in a written format, because again, Mr. Barrett, you seem to be hanging on every adjective and syllable in response and I think it's putting our witness in difficulty.

• 1620

These are important questions, because obviously you're taking your time to ask them, but maybe in fairness to our witness, because you've been pursuing this line of questioning not only here but in other areas and I'm sure you want accurate responses, maybe you could put these in writing to the witness, who will then respond to the entire committee.

Mr. Barrett: Mr. Chairman, I don't have the benefit of legal training. I'm just a humble country boy who is a servant of my constituents.

The Chairman: Yes, and I saw the same Jimmy Stewart movie, too.

Mr. Barrett: Since my constituents have paid my ticket here, it is my responsibility as an elected member to be specific about my questions. They are simple. They don't need to be written. If Mr. Weekes feels uncomfortable answering, I said at the beginning that I would accept an answer of saying he prefers not to answer. I don't think Mr. Weekes needs any help from me or from the chair or from anyone else. I have specific questions. It's my duty to ask them. If I may go ahead with my delayed time of about one minute.

[*Traduction*]

M. Barrett: On les a déposées.

M. Weekes: Il a indiqué qu'une autre étude encore inédite serait déposée.

M. Barrett: Par votre entremise, monsieur le président, je demande à M. Weekes si toutes les études sectorielles ont été publiées. Ont-elles été révisées avant de l'être et des renseignements importants ont-ils été supprimés avant leur publication?

M. Van De Walle: J'invoque le Règlement, monsieur le président. . .

M. Barrett: Quelle objection peut soulever ma question?

M. Van De Walle: Y a-t-il une limite de temps au premier tour?

Le président: Oui, une limite de 10 minutes et M. Barrett y arrive justement.

Monsieur Reimer, vous avez une autre objection.

M. Reimer (Kitchener): Je suis seulement un peu mal à l'aise à propos de cette question et j'accepterai votre décision, monsieur le président. En un sens, il vaudrait mieux interroger le ministre plutôt que M. Weekes et le personnel du ministère présent aujourd'hui. Convient-il de poser ces questions aux personnes qui sont ici ou plutôt au ministre?

Le président: Je crois qu'on pourrait interroger le ministre, mais M. Weekes étant témoin, on peut l'interroger lui aussi.

Ce qui me dérange, c'est que M. Barrett pose des questions précises et s'attend à des réponses qui le soient tout autant. Je suis convaincu que M. Weekes fait tout son possible pour écouter attentivement et répondre aussi précisément qu'il le peut. Je ne sais pas s'il ne serait pas avantageux de poser ces questions par écrit à M. Weekes, parce que vous semblez, monsieur Barrett, vous accrocher à chaque adjectif et à chaque syllabe et, à mon avis, vous mettez le témoin dans l'embarras.

Ce sont des questions importantes, parce que vous prenez tout votre temps pour les poser, mais pour être juste envers notre témoin, du fait que vous posez ce genre de questions non seulement ici, mais ailleurs, et je suis certain que vous voulez des réponses précises, vous pourriez peut-être les adresser par écrit au témoin qui répondra ensuite à l'ensemble du comité.

M. Barrett: Monsieur le président, je n'ai malheureusement pas de formation juridique. Je ne suis qu'un humble paysan au service de ses électeurs.

Le président: Oui, et j'ai vu le même film mettant en vedette Jimmy Stewart.

M. Barrett: Étant donné que mes électeurs ont payé ma place ici, il m'incombe, à titre de député élu, de poser des questions précises. Elles sont simples. Il n'est pas nécessaire de les écrire. Si M. Weekes est mal à l'aise, j'accepterai qu'il me dise préférer ne pas y répondre. Je ne crois pas que M. Weekes ait besoin de mon aide, ni de celle du président ni de qui que ce soit. C'est mon devoir de poser ces questions. Si vous me le permettez, je profiterais de la minute qui me reste.

[*Text*]

The Chairman: You have time to ask one question, but I think most questions have been answered with a specific no.

Mr. Barrett: Mr. Weekes—

Mr. Weekes: Through the chair.

Mr. Barrett: Through the chair. Thank you, Mr. Weekes. Mr. Weekes has legal counsel.

Mr. Weekes: Would you like to borrow him?

Mr. Barrett: If the committee will pay his fees, we will consider.

Mr. Weekes, can you tell me yes or no, or a non-answer, whether your department was ordered to do sector-by-sector studies? If those studies were completed, have any been withheld or deemed confidential from being released at this point?

Mr. Weekes: Mr. Chairman, I must admit to a certain degree of confusion. I'm being asked a series of questions that casually sound to be more or less the same but are phrased in slightly different ways. As you said, Mr. Chairman, I've tried to answer these questions as best I can, as honestly as I can, and I'm not sure I can contribute anything more to the committee in terms of further responding.

Mr. Barrett: Are you saying no such studies exist? Are you saying no sectoral studies exist that have not been released to the public?

Mr. Weekes: Well, you know, I stand by the first answer I gave.

Mr. Reimer: To go back just a few years to the 1988 election, there was a lot of debate in the election about social programs. Were they at risk or were they not because of the Canada-U.S. Free Trade Agreement? Now we've expanded it to include a third. On page *x* of the overview, the words are there, under social issues:

> Canada succeeded in ensuring that it is absolutely clear in the Agreement that social and health services provided by the federal and provincial governments remain unaffected by the Agreement.

It adds a second sentence:

> Canadians are free to design and implement whatever social services they want.

My question is, are they also free to maintain the existing social programs?

Mr. Weekes: Mr. Chairman, let me say yes. We are free under the agreement both to maintain our existing programs and to establish new ones. I might point out to the committee that very specifically in the annex to the agreement in which reservations are contained, in Annex II—and this Annex II has reservations where it does not only apply to existing measures, regulations, laws, but also to the possibility of creating new laws. So if you put something in this annex, you're not restricted in terms of new things you might wish to introduce with respect to that reservation.

• 1625

I might just read out the reservation, because it's quite clear, the sweeping nature of it. It's heading is "Social Services", and it applies with respect to national treatment, whether or not you have to treat foreigners—i.e., Americans

[*Translation*]

Le président: Vous avez le temps de poser une question, mais je pense qu'on a déjà répondu à la plupart des autres par un non très clair.

M. Barrett: Monsieur Weekes. . .

M. Weekes: Par l'entremise du président.

M. Barrett: En effet. Merci, monsieur Weekes. M. Weekes a un avocat.

M. Weekes: Voulez-vous me l'emprunter?

M. Barrett: Si le comité paie ses honoraires, nous y songerons.

Monsieur Weekes, pouvez-vous me dire si, oui ou non, votre ministère a commandé des études sectorielles? Si ces études ont été achevées, ont-elles été retenues ou considérées confidentielles, ce qui en aurait empêché la publication jusqu'ici?

M. Weekes: Monsieur le président, j'admets être un peu confus. On me pose une série de questions qui, en apparence, semblent être identiques mais qui sont en réalité formulées d'une manière légèrement différente chaque fois. Comme vous l'avez déclaré, monsieur le président, j'ai tenté de répondre à ces questions aussi franchement que possible et je ne crois pas être en mesure d'apporter quoi que ce soit de neuf au comité en répondant encore une fois.

M. Barrett: Êtes-vous en train de dire que ces études n'existent pas? Dites-vous qu'il n'existe aucune étude sectorielle inédite?

M. Weekes: Vous savez, je m'en tiens à ma première réponse.

M. Reimer: Revenons un peu en arrière, aux élections de 1988, lorsqu'il a été longuement question des programmes sociaux. Étaient-ils menacés par l'Accord de libre-échange avec les États-Unis? Maintenant, nous élargissons l'Accord pour inclure un troisième pays. À la page XI de la Vue d'ensemble on peut lire sous la rubrique «questions sociales»

> Le Canada a réussi à faire figurer, sans aucune ambiguïté possible dans l'Accord, l'exclusion complète des services sociaux et de santé assurés par le gouvernement fédéral et les provinces.

Vient ensuite une deuxième phrase

> Les Canadiens demeurent libres d'organiser et d'administrer à leur guise leurs services sociaux.

Sont-ils également libres de maintenir les programmes sociaux existants?

M. Weekes: Monsieur le président, la réponse est oui. Nous sommes libres, en vertu de l'Accord, de maintenir nos programmes existants et d'en créer de nouveaux. Je fais remarquer au comité que les exceptions figurent à l'Annexe II où il est stipulé qu'elles s'appliquent non seulement aux mesures, règlements et lois existants, mais aussi à a possibilité de créer de nouvelles lois. Par conséquent, toute exception qui figure dans cette annexe ne limite pas les nouvelles mesures qui pourraient être prises à cet égard.

Permettez-moi de lire cette exception, parce qu'elle est très claire, tout comme sa portée est très générale. Elle porte le titre «Services sociaux» et s'applique au traitement national, à savoir: s'il faut traiter ou non les étrangers—

[*Texte*]

and Mexicans—the same way as Canadians, or their goods, or their investments. It applies to most-favoured-nation treatment, and it applies to local presence, and it applies to any requirements relating to senior management. It applies in particular to the chapters of the agreement dealing with investment matters and services matters. It is a very broad coverage.

The reservation itself reads:

> Canada reserves the right to adopt or maintain any measure with respect to the provision of public law enforcement and correctional services, and the following services to the extent that they are social services established or maintained for a public purpose: income security or insurance, social security or insurance, social welfare, public education, public training, health, and child care.

Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Reimer: When you read the word "health", that would mean medicare as we have it today. Is that correct?

Mr. Weekes: Yes, Mr. Chairman, but it's even broader than that.

Mr. Reimer: To what extent is it broader than that?

Mr. Weekes: If we wished,, for instance, to change our medicare system in a way that, if it were not for this exception, was inconsistent with the obligations under this agreement, we would be free to do so under the terms of the agreement.

Mr. Reimer: The word "pensions" wasn't mentioned in that list; at least, I don't recall hearing it. Is that correct? Or does that come under another heading?

Mr. Weekes: Well, it has both the terms "social insurance" and "social security".

Mr. Reimer: All right. So the Canada Pension Plan comes under that terminology?

Mr. Weekes: Yes.

Mr. Reimer: In simple words, to put it the way it occurs in the election—we fought this in many, many ways in 1988—medicare and pensions were at risk under the FTA. We've seen in the past three years that wasn't true. Now, in this agreement, you're saying that in that reservation clause it makes it abundantly clear that in no way is medicare, or the Canada Pension Plan, or any expansion of those programs, at risk under this expanded free trade agreement that now includes Mexico. Is that correct?

Mr. Weekes: Yes, that's correct, Mr. Chairman.

Mr. Reimer: Thank you. I want to discuss another area that has to do with the dispute settlement mechanism, in the improvements of this agreement over the FTA. It mentions that the dispute settlement chapter includes measures that strengthen mediation and the conciliation provisions. I don't want a technical, legal answer. That takes too long, and in any case, we might not all understand it. In simple form, if possible—and that may not be a fair question—how is the

[*Traduction*]

c'est-à-dire les Américains et les Mexicains—ou leurs biens et leurs investissements comme on le ferait pour les Canadiens. Elle s'applique au traitement de la nation la plus favorisée, à la présence locale et à toute exigence relative aux cadres supérieurs. Elle s'applique aussi en particulier aux chapitres de l'Accord portant sur les investissements et les services. Sa portée est très large.

Elle se lit comme suit:

> Le Canada se réserve le droit d'adopter ou de maintenir toute mesure concernant les services d'application du droit public et les services correctionnels, ainsi que les services suivants dans la mesure où ils constituent des services sociaux établis ou maintenus à des fins d'intérêt public: sécurité ou garantie de revenu, sécurité ou assurance sociale, bien-être social, éducation publique, formation publique, santé et garde d'enfants.

Merci, monsieur le président.

M. Reimer: Quand on lit «santé», cela veut dire l'assurance-maladie telle qu'elle existe chez nous actuellement, n'est-ce-pas?

M. Weekes: Oui, monsieur le président, mais le sens on est encore plus large.

M. Reimer: Dans quelle mesure?

M. Weekes: Si nous souhaitions, par exemple, changer notre régime d'assurance-maladie d'une manière qui, en l'absence de cette exception, ne serait pas conforme aux obligations de l'accord, nous serions libres de le faire.

M. Reimer: Le mot «pensions» n'a pas été mentionné dans cette liste; en tous cas, je ne me souviens pas l'avoir entendu. Ai-je tort? Ou bien le trouve-t-on sous une autre rubrique?

M. Weekes: On trouve «assurance sociale» et «sécurité sociale».

M. Reimer: Très bien. Par conséquent, le Régime de pensions du Canada est visé?

M. Weekes: Oui.

M. Reimer: En termes simples, ceux qu'on emploie pendant les élections—nous avons lutté très fort et sur plusieurs fronts en 1988—on prétendait que l'assurance-maladie et les pensions étaient menacées par l'Accord de libre-échange canado-américain. Nous avons constaté depuis trois ans que ce n'était pas vrai. Dans l'accord qui nous intéresse aujourd'hui, vous affirmez que la disposition d'exception prévoit clairement que l'assurance-maladie ou le Régime de pensions du Canada ou toute extension de ces programmes ne sont nullement menacés par cet accord de libre-échange élargi qui inclut désormais le Mexique. Ai-je bien compris?

M. Weekes: C'est exact, monsieur le président.

M. Reimer: Merci. Je veux discuter d'un autre aspect, soit le mécanisme de règlement des différends et les améliorations que comporte l'ALENA par rapport à l'ALE. On dit que le chapitre sur le règlement des différends inclut des mesures qui renforcent les dispositions relatives à la médiation et à la conciliation. Je ne veux pas de réponse technique, juridique. Cela prend trop de temps et, de toutes façons, nous ne comprendrions peut-être pas tous. En termes

[*Text*]

dispute settlement mechanism, which is a key element of the FTA, improved in this agreement?

Mr. Weekes: You asked for a not-too-legal assessment, so I was wondering whether I should ask my legal adviser to do this. Let me say there are a number of ways in which we've improved it.

One is that in a whole series of ways, through transparency and trying to deal with issues early on through consultation and committees and working groups, there's a lot more of that in this agreement than there was in the free trade agreement. For instance, in the area of customs procedures and rules or origin, there is a special working group that will address rules of origin issues if problems arise, or even before problems arise. It will meet regularly to compare notes on the implementation of the provisions in the agreement. Then there's a customs committee, which would also deal with these kinds of matters and the whole range of issues that arise in customs administration. That's one example.

• 1630

A lot of these provisions that put in more transparency, more consultative provisions, in part were designed by the United States when they were thinking about the problems they might run into in Mexico. We believe in many instances these same mechanisms are going to be valuable for us.

In addition, we were able to take the experience of having had three years of work under the general dispute settlement provisions of the free trade agreement, plus the new ideas that emerged in the GATT Uruguay round of negotiations, on how dispute settlement might best be conducted multilaterally. I think we've been able to both build on our FTA experience and draw in some of the new ideas emerging from the GATT.

Let me give you one specific example that I think is important to a country such as Canada. In the NAFTA, unlike the FTA, there is a check on the amount of retaliation that can effected by a party that brought a complaint and had the complaint sustained by a panel. Under the FTA, if the offending measure is not removed or settlement reached between the two parties within a certain amount of time, the adversely affected party is free to retaliate. If you feel the retaliation is excessive, you have to go back to the beginning of the dispute settlement process and start it all over again.

In the NAFTA—for the exact provision I would have to ask my colleague—there's a fast-track check. You use the panel that was originally created to arbitrate, in effect, if the party against whom the retaliation is being brought feels it's manifestly excessive. This panel can disallow that type of retaliation. The party would then have to come back with a more modest form of it.

[*Translation*]

simples, si possible—et la question n'est peut-être pas juste—comment le mécanisme de règlement des différends, qui constitue un élément clé de l'accord avec les États-Unis est-il amélioré dans l'ALENA?

M. Weekes: Comme vous demandez une évaluation pas trop juridique, je me demandais s'il fallait charger mon avocat de vous la donner. Disons que l'accord a été amélioré de diverses façons.

D'abord, par plusieurs moyens. Par la transparence et en essayant de régler très tôt les différends grâce à des consultations, des comités et des groupes de travail, cet accord est nettement supérieur à l'accord de libre-échange canado-américain. Ainsi, dans le domaine des procédures douanières et des règles d'origine, un groupe de travail spécial se penchera sur ces règles lorsque des problèmes surviendront ou avant même qu'ils ne surviennent. Il se réunira périodiquement pour comparer les données sur la mise en oeuvre des dispositions de l'accord. Il y aussi un comité des douanes qui traitera également de ces questions et de toutes celles qui sont liées à l'administration des douanes. Voilà un exemple.

Un grand nombre de ces dispositions qui accentuent la transparence et ajoutent des mécanismes consultatifs ont été conçues en partie par les États-Unis lorsqu'ils ont songé aux difficultés susceptibles de survenir au Mexique. Nous pensons que, bien souvent, ces mécanismes nous seront utiles à nous aussi.

De plus, nous avons pu tirer profit de l'application, depuis trois ans, des dispositions générales sur le règlement des différends prévues dans l'accord de libre-échange et des nouvelles idées qui sont ressorties des négociations de l'Uruguay Round au GATT, au sujet de la meilleure façon de régler des différends à l'échelle multilatérale. Je pense que nous avons pu tirer parti de notre expérience concernant l'accord de libre-échange et nous inspirer des idées formulées au GATT.

Permettez-moi de vous donner un exemple précis qui me paraît important pour un pays comme le Canada. Dans l'ALENA, contrairement à l'accord avec les États-Unis, il y a une limite à l'ampleur des mesures de rétorsion que peut prendre la partie qui a déposé une plainte acceptée par un groupe spécial. En vertu de l'accord de libre-échange, si la rétorsion ne cesse pas ou qu'un règlement n'intervient pas entre les deux parties dans un délai donné, la partie lésée est libre de prendre des mesures de rétorsion. Si l'on trouve ces mesures excessives, il faut retourner au point de départ, reprendre le processus de règlement des griefs depuis le début et tout recommencer à zéro.

Dans l'ALENA—il faudra consulter mon collègue pour obtenir la référence exacte—il y a un mécanisme rapide. On se sert du groupe spécial déjà créé pour déterminer si les mesures de rétorsion sont manifestement excessives. Ce groupe de travail peut refuser ce type de rétorsion. Il faudrait alors recourir à des mesures plus modérées.

[*Texte*]

In addition, the agreement provides for a dispute settlement in the financial services area, which was not the case in the free trade agreement. There was a consultative procedure in the financial services area, but not a formal dispute settlement. There's now a formal dispute settlement there as well.

I would also note that in the area of the environment, not only are there a number of environmental provisions in the agreement, but in the dispute settlement area we've also made specific provision for panels to be able to establish scientific advice, including environmental experts.

I think there are a number of areas where we have tried to strengthen the dispute settlement process that was created in the FTA.

Mr. Reimer: I have a very short question. In the introductory comments, Mr. Weekes, I think you made the comment that the real battle in trade in North America is not so much Canada and Mexico, but in the United States. Would you briefly expand on that?

Mr. Weekes: I mentioned that this was a point made in the study released last week by the Department of Finance. I think the important thing there is that it points out that 19% of Canada's gross domestic product is sold in the United States market. When you're looking at where the economic effects of free trade are going to be felt, it's more likely to be felt in the U.S. market, where we have 19% of our gross domestic product exposed, if you will, to Mexican competition, than it is in the Canadian market, where Mexico sold us only $2.5 billion worth of goods last year. That's a rather small amount in the context of our overall trade. That has been a small amount, even despite the fact that our average duties on Mexican goods coming into Canada are very low—2.3%, I believe, in 1991—and there are no quantitative restrictions against Mexican imports coming into Canada.

• 1635

The Chairman: We are now moving to the second round where the questions are shorter. Mr. MacLaren is next.

Mr. MacLaren: I will try to keep my questions shorter, indeed.

I have one specific question on accession. I am not sure I understand the treatment of an applicant country that has satisfied, as it were, the terms of NAFTA. Is it then open to any one of the three signatories to veto the accession of that country? Does each individual country have absolute veto on a fourth country's application?

Mr. Weekes: Mr. Chairman, I might read—it is very short—for the benefit of the committee, what the actual provision in the agreement says on accession. It is Article 2204 and it reads in paragraph 1:

> Any country or group of countries may accede to this Agreement subject to such terms and conditions as may be agreed between such country or countries and the Commission and following approval in accordance with the applicable legal procedures of each country.

[*Traduction*]

De plus, l'ALENA prévoit un mécanisme de règlement des différends dans le domaine des services financiers, ce qui n'était pas le cas dans l'accord de libre-échange. Il existait un mécanisme consultatif dans ce secteur, mais pas de mécanisme officiel de règlement des différends. Ce mécanisme officiel existe désormais.

Je fais remarquer également, au sujet de l'environnement, qu'il y a non seulement des dispositions dans l'accord, mais aussi une disposition expresse du mécanisme de règlement des différends, permettant aux groupes spéciaux d'obtenir des conseils scientifiques, d'experts de l'environnement entre autres.

Je pense qu'il existe divers domaines où nous avons tenté de renforcer le mécanisme de règlement des différends créé par l'accord de libre-échange.

M. Reimer: J'ai une question très brève. Dans votre déclaration liminaire, monsieur Weekes, vous avez indiqué, si je ne m'abuse, que la vraie bataille en Amérique du Nord ne se livre pas tellement au Canada et au Mexique, mais plutôt aux États-Unis. Pouvez-vous vous expliquer?

M. Weekes: J'ai indiqué que cette observation ressort de l'étude publiée la semaine dernière par le ministère des Finances. Ce qu'il importe de souligner, selon moi, c'est que 19 p. 100 du produit intérieur brut du Canada est vendu sur le marché américain. Quand on considère les endroits où les effets économiques du libre-échange se feront sentir, on constate qu'ils retomberont probablement davantage sur le marché américain, où 19 p. 100 de notre produit intérieur brut subit la concurrence mexicaine, que sur le marché canadien, où le Mexique n'a vendu que pour 2,5 milliards de marchandises l'an dernier. C'est un montant relativement faible par rapport à l'ensemble de nos échanges commerciaux. Ce montant a toujours été faible, même si nos droits de douane sur les produits mexicains qui entrent au Canada sont très peu élevés—2,3 p. 100 je crois en 1991—et que nous ne limitons aucunement l'ampleur des importations mexicaines au Canada.

Le président: Nous entamons maintenant le deuxième tour où les questions sont plus courtes. Je cède la parole à M. McLaren.

M. MacLaren: Je vais effectivement essayer de poser des questions courtes.

J'en ai une au sujet de l'accession. Je ne suis pas certain de comprendre comment on traiterait un pays qui demanderait à se joindre à l'ALENA après avoir satisfait aux conditions de cet accord. L'un ou l'autre des trois pays signataires peut-il s'opposer à l'accession de ce pays? Chaque pays a-t-il un droit de veto absolu sur la demande d'un quatrième pays?

M. Weekes: Monsieur le président, je lirai pour votre gouverne—c'est très court—la disposition de l'accord à ce sujet. Il s'agit de l'article 2204, dont le premier paragraphe se lit comme suit:

> Tout pays ou groupe de pays pourra accéder au présent accord, sous réserve des conditions convenues entre ce pays ou groupe de pays et la Commission et après approbation conformément aux procédures d'approbation applicables de chaque pays.

[*Text*]

It talks about agreement between the applying country and the commission. The commission is the body administering the agreement in which all the parties, the three parties at this stage, are representative. The commission takes its decisions on the basis of consensus. So if there were a dissenting view on the commission, where one party to the agreement insisted it wanted to maintain that view, it could in effect prevent other parties from acceding to the agreement—I think. Am I incorrect?

A witness: Not at all.

Mr. Weekes: Now, there is another provision, the second paragraph—if I might, Mr. Chairman. I am sorry to be so long in responding to a short question. I could stop there, if you wish.

The Chairman: Mr. MacLaren, do you want. . .?

Mr. MacLaren: Indeed, since we are swapping articles, I might as well read paragraph 2. Only a lawyer, Mr. Fried, could possibly understand this, but let me attempt it. It says:

> This Agreement shall not apply as between any Party and any acceding country or group of countries if, at the time of accession, either does not consent to such application.

I take it that means that of the three original signatories, any one of the three original signatories has an absolute veto, not necessarily through the consensus procedure in paragraph 1 but rather, absolutely, as provided for in paragraph 2. The first question is, is that so? Is it that the United States, Mexico or Canada individually has the right of veto on an application of a fourth country?

The second question that then arises, I suppose, is. . . Let's say, for the sake of this example, that New Zealand joins NAFTA. Does it then obtain that same right by its membership in the NAFTA? Does New Zealand then have the opportunity to reject the application of Australia? I'm having my little joke, but you understand the question.

Mr. Weekes: At the moment, I think the parties are spending more time trying to make sure that we get the initial agreement approved by our various legislative bodies than considering the next steps.

Mr. MacLaren: That would be understandable, yes.

Mr. Weekes: I think hon. members would agree that is an important part of the process.

In answer to Mr. MacLaren's question, yes, the way the agreement is written, member countries, parties to the agreement, now have a veto.

Mr. MacLaren: Individually.

Mr. Weekes: Individually, in effect; that is the way it would work because of the consensus rule in the commission, as I understand it, if they chose to exercise it. Secondly, a new party acceding to the agreement would also be a party and would be entitled to the same right.

[*Translation*]

Il est question d'un accord entre le pays requérant et la commission. Celle-ci est l'organisme qui administre l'accord et où sont représentées toutes les parties—il y en a trois pour le moment. Elle prend ses décisions par consensus. Par conséquent, si les points de vue divergeaient à la commission et qu'une partie insistait pour maintenir son point de vue, elle pourrait empêcher un autre pays de se joindre à l'accord. Ai-je tort?

Un témoin: Pas du tout.

M. Weekes: Il y a aussi une autre disposition, le deuxième paragraphe, que je lirai aussi, avec votre permission, monsieur le président. Je suis désolé de mettre autant de temps à répondre à une question aussi courte. Je peux m'arrêter ici, si vous le voulez.

Le président: Monsieur McLaren, voulez-vous. . .?

M. MacLaren: Puisque nous échangeons des articles, je lirai le deuxième paragraphe. Seul un avocat, M. Fried, pourrait le comprendre, mais essayons tout de même. On y lit:

> Le présent accord ne s'appliquera pas entre une Partie et tout pays ou groupe de pays qui y accède si, à la date d'accession, l'un ou l'autre ne consent pas à son application.

Dans mon esprit, cela veut dire que n'importe lequel des trois pays signataires initiaux jouit d'un droit de veto absolu, pas nécessairement en vertu du mécanisme consensuel du premier paragraphe, mais plutôt de manière absolue en application du paragraphe 2. La première question est la suivante: En est-il vraiment ainsi? Les États-Unis, le Mexique ou le Canada jouissent-ils individuellement d'un droit de veto sur la demande d'un quatrième pays?

La deuxième question qui se pose alors, j'imagine. . . Supposons, par exemple, que la Nouvelle-Zélande adhère à l'ALENA. Obtient-elle le même droit du fait qu'elle en devient membre? La Nouvelle-Zélande peut-elle rejeter la demande de l'Australie? Je badine un peu, mais vous comprenez ma question.

M. Weekes: Pour le moment, je pense que les parties consacrent plus de temps à essayer de s'assurer que l'accord est approuvé par les divers organes législatifs, qu'à songer aux étapes ultérieures.

M. MacLaren: C'est compréhensible.

M. Weekes: Les membres conviendront qu'il s'agit d'un aspect important du processus.

En réponse à la question de M. McLaren, oui, dans sa forme actuelle, l'accord prévoit que les pays membres, les parties à l'accord ont un droit de veto.

M. MacLaren: Individuellement.

M. Weekes: En effet; c'est ainsi que l'accord fonctionnerait à cause de la règle du consensus qui s'applique à la commission, si je comprends bien, advenant qu'une partie choisisse d'exercer son droit. Deuxièmement, toute nouvelle partie à l'accord jouirait du même droit.

[*Texte*]

• 1640

Let me say something else. If we implement this agreement, we're going to have to sit down and look at developing some procedures that will be built around this basic article, which would elaborate it further. That is something we would have to get to. When you look at the procedure for accession in the GATT, for instance, there is not enough description here as to exactly how you would go about it. That would have to evolve in time.

With respect to paragraph 2, which you raised, that is a provision that actually was borrowed from the GATT. Article XXXV of the GATT essentially provides an identical provision. In effect, a country may decide it doesn't really want to press the matter to a veto. It may decide it doesn't have any objection to letting the fourth country into the agreement but doesn't want the provisions of the agreement to apply between it and that country. That would be another possible way in which the question of a disagreement about a particular accession could evolve, as is the case in the GATT.

Mr. Van De Walle: Through the chair to Mr. Weekes, there were allegations made that once again our negotiators sold Canada out. Whenever you press them, they raise the question about how Mexicans' low wages are going to outdo us. I want to get your comments. Anyone who has been in business knows that wages are only one component of the cost of a product or a service. How important is the factor that there are cheap Mexican wages? How is it going to affect Canada?

Mr. Weekes: Again, I think there's a very good detailed analysis of this in the Department of Finance paper. Essentially the paper shows that wages are but one factor in the unit cost of labour: training, a whole range of other factors apply, plus a number of other cost factors that go into the price it costs to produce any good. There's the cost of capital, communication costs, transportation costs. The analysis done by the Department of Finance shows that when you add all these costs up, for the great majority of production processes, Canada enjoys a lower per-unit cost advantage than does Mexico, despite the fact that there's a very great wage disparity. That's not disputed.

There's another way of looking at it, and that is to ask people what they think is protecting us now from these low Mexican wages. As I mentioned a few moment ago, we have an average duty on Mexican imports of 2.3%. The average on dutiable goods, where there's actually a tariff, I think is 10%, and there are no tariffs over 22.5% on Mexican imports. So 22.5% is the top tariff on the most sensitive product. I could be subject to correction by a per cent or two. That doesn't overcome a wage rate differential of 7.5 times. You need a 750% tariff to do that, so there's something else clearly at work there.

As I said, there are no quotas protecting us from Mexico. We're out there now. We're competing with Mexico now; we're competing with those low wage rates under the GATT bindings. In the automobile sector, 90% of Mexican imports

[*Traduction*]

Permettez-moi d'apporter une autre précision. Si nous mettons en oeuvre cet accord, nous devrons élaborer des mécanismes, reposant sur cet article fondamental, qui le préciseraient. Cette tâche nous attendrait. Dans la procédure d'adhésion au GATT, par exemple, on ne décrit pas suffisamment les mécanismes. Il faudra que cela évolue avec le temps.

En ce qui concerne le paragraphe 2, que vous avez lu, il s'agit d'une disposition empruntée au GATT. L'article XXV du GATT prévoit essentiellement la même chose. En réalité, un pays peut décider de ne pas exercer son droit de veto. Il peut dire qu'il n'a pas d'objection à ce qu'un quatrième pays adhère à l'accord, mais qu'il ne veut pas que les dispositions de celui-ci s'appliquent entre lui et ce pays. La question du désaccord au sujet de la demande d'accession d'un pays pourrait évoluer dans cet autre sens, comme c'est le cas au GATT.

M. Van De Walle: Je demanderais à M. Weekes, par l'intermédiaire du président, si des allégations ont été faites une fois de plus voulant que nos négociateurs aient vendu le Canada pour un plat de lentilles. Chaque fois qu'on le leur demande, ils nous disent comment les salaires peu élevés au Mexique nous désavantageront. Je voudrais connaître votre opinion. Tous ceux qui sont en affaires savent que les salaires ne sont qu'un des nombreux facteurs d'un produit ou d'un service. Quel rôle jouent les salaires peu élevés au Mexique? Quelles en seront les répercussions sur le Canada?

M. Weekes: Là encore, je pense qu'on trouve une analyse très détaillée de cette question dans le document du ministère des Finances. En gros, ce document montre que les salaires ne sont qu'un des facteurs du coût unitaire de main-d'oeuvre. Il y a aussi la formation et une foule d'autres facteurs, en plus des autres éléments de coût qui entrent dans le prix de fabrication d'un produit. Il y a le coût du capital, le coût des communications, les frais de transport. L'analyse du ministère des Finances indique que, quand on additionne tous ces coûts pour la plupart des procédés de production, les coûts unitaires sont moins élevés au Canada qu'au Mexique, malgré le très grand écart salarial. Personne ne le conteste.

Il y a une autre façon de voir les choses. On peut demander aux gens de nous dire ce qui, à leur avis, nous protège contre ces salaires peu élevés. Comme je viens de l'indiquer, nous imposons des droits de douane moyens de 2,3 p. 100 sur les importations mexicaines. Je pense que la moyenne pour les produits frappés de droits, est de 10 p. 100 et que les tarifs maximums ne dépassent jamais 22,5 p. 100 sur les importations mexicaines. Par conséquent, le taux de 22,5 p. 100 est le plus élevé qui soit sur les produits les plus critiques. Je me trompe peut-être de un ou deux pour cent. Cela ne compense pas un écart salarial de sept fois et demie. Il faudrait des droits de 750 p. 100 pour y parvenir. Il y a donc clairement d'autres facteurs qui entrent en jeu.

Comme je l'ai indiqué, aucun contingent ne nous protège contre le Mexique. Tout est libre. Nous faisons concurrence au Mexique, aux salaires peu élevés, conformément aux prescriptions du GATT. Dans le secteur de l'automobile, 90

[*Text*]

come into Canada duty-free under the 1960 Auto Pact. That is because Ford, General Motors and Chrysler can import duty-free from whatever source they like. We have virtually one-way free trade in that sector right now, but not into Mexico. The Mexican market is closed to our automotive exports at the present time.

• 1645

Mr. Van De Walle: Could we go on to gas and oil? For my benefit and possibly for that of some of the members of the panel, could you indicate what legislation exists right now in Mexico with regard to oil? That question is raised over and over again in western Canada. What impact will this have as far as the gas and oil industry in western Canada is concerned?

Mr. Weekes: The Mexican energy regime has been very closed, very restrictive. In the context of this agreement, the Mexican government insisted that they were not prepared to negotiate away state ownership of basic energy products. They maintained that view, and it was accepted at the negotiating table.

We all had certain exceptions, certain things we were not prepared to do. However, there has been a substantial liberalization of the environment for doing business in the Mexican energy sector, and in a number of ways that I think Canadians will find important. Indeed, we've had discussions with a number of companies in the resource sector who are now looking at doing considerable new business in Mexico as a result of the NAFTA. The number of products subject to this ownership by the Mexican state has been greatly reduced, so a lot of the basic petrochemical products that used to be subject to these restrictions have been reclassified and are now open for international competition in those sectors.

The area of procurement by PEMEX, the Mexican state oil company, and by CFE, the Mexican electrical utility, under the NAFTA has been opened up to American and Canadian competition. The amount they purchase is significant. At the present time the purchasing of those two companies amounts to 50% of total Mexican purchases by the whole of the Mexican federal government and all of its state agencies, so it is very large. PEMEX has a $20 billion five-year program of expansion. Under this agreement Canadian suppliers of oil-drilling equipment, gas equipment, pipelines, and expertise will be able to compete.

Mr. Edmonston (Chambly): Mr. Weekes, I will try to be very brief because there are a number of questions here. If you could keep your answers as brief, I would appreciate it. But you haven't heard the questions yet, so that may be difficult.

As a member of Parliament from Quebec, it is obvious to me that there is a credibility gap when dealing with NAFTA. People are concerned, especially after seeing what the free trade agreement has done. There are people on both sides of the fence in terms of the advantages and disadvantages.

[*Translation*]

p. 100 des importations mexicaines entrent en franchise au Canada en vertu du Pacte de l'automobile de 1960. Il en est ainsi parce que Ford, General Motors et Chrysler peuvent importer des produits en franchise de n'importe où. Il existe un libre-échange presque à sens unique dans ce secteur actuellement, mais pas au Mexique. Le marché de l'automobile mexicain est fermé à nos exportations actuellement.

M. Van De Walle: Pourrions-nous parler du gaz naturel et du pétrole? Pour ma gouverne, et peut-être aussi pour celle de certains membres du comité, pouvez-vous indiquer en quoi consiste la législation en vigueur au Mexique sur le pétrole? Cette question ne cesse d'être soulevée dans l'Ouest canadien. Quelles seront les répercussions sur le secteur du pétrole et du gaz naturel dans l'Ouest canadien?

M. Weekes: Le régime énergétique mexicain a été très fermé, très restrictif. Dans le cadre de l'accord, le gouvernement mexicain a insisté qu'il n'était pas disposé à négocier la propriété d'État de certains produits énergétiques. Il a maintenu cette position qui a été acceptée à la table des négociations.

Nous avions tous des exceptions, des points qui nous tenaient à coeur. Mais il y a eu une libéralisation importante du cadre commercial dans lequel évolue le secteur énergétique mexicain et de certains aspects que les Canadiens trouveront importants, je crois. De fait, nous avons discuté avec quelques compagnies du secteur des ressources qui songent à s'engager dans d'importantes nouvelles activités au Mexique suite à l'ALENA. Le nombre de produits mexicains visés par cette propriété d'État a été grandement réduit. Beaucoup de produits pétrochimiques de base, autrefois visés par ces restrictions, sont maintenant ouverts à la concurrence.

Le secteur de l'approvisionnement par PEMEX, la société pétrolière nationale du Mexique, et par la CFE, l'entreprise d'électricité du Mexique, s'est ouvert à la concurrence américaine et canadienne grâce à l'ALENA. Les achats de ces entreprises sont importants et représentent, à l'heure actuelle, 50 p. 100 de l'ensemble des achats du gouvernement fédéral mexicain et de tous ses organismes d'État. Ils sont donc très élevés. PEMEX a un programme d'expansion de 20 milliards de dollars échelonné sur cinq ans. Grâce à l'ALENA, les fournisseurs canadiens de matériel de forage pétrolier, de matériel d'extraction du gaz naturel, d'oléoducs et de gazoducs et de services connexes pourront rivaliser avec les fournisseurs mexicains.

M. Edmonston (Chambly): Monsieur Weekes, je vais essayer d'être très concis, parce que j'ai plusieurs questions à poser. Si vous pouviez répondre tout aussi brièvement, je vous en serais reconnaissant. Mais comme vous n'avez pas encore entendu les questions, c'est peut-être difficile.

À titre de député du Québec, je constate que la crédibilité de l'ALENA varie considérablement. Les gens s'inquiètent, surtout après avoir vu les conséquences de l'accord de libre-échange. Les avis sont partagés au sujet des avantages et des inconvénients.

[*Texte*]

When you speak about a transparent approach, I don't think that washes very well, Mr. Weekes. The reason is that we have a government that is not seen by the electorate as being transparent. I am not going to pussyfoot around with you, Mr. Weekes, and I think you understand that. I think that is one of the reasons you have so many people here to advise us and give us the documents we need.

• 1650

My colleague, the former Premier of British Columbia, asked you a series of questions dealing with sectoral studies. He tried to be as specific as possible. I am going to try to be more specific. I am just going to ask you one question.

I was here last night, and through the chair I would like to make the observation that I noticed you're a man of habit to the extent that you do keep a black book, a diary of information and notes relating to discussions that take place. You did that last night and I understand you've done it on other occasions. We asked that some of these notes—I am sorry, Mr. Weekes, if you want to address... You were going to say...?

Mr. Weekes: Mr. Chairman, the hon. member has my full attention. I was merely asking for a piece of advice from my colleague, but I was listening to what you were saying.

Mr. Edmonston: With my question, which will be specific, you'll probably need to ask advice from your colleague.

Would you be prepared to respond to the question of my colleague, Mr. Barrett, last night when he asked that these notes taken by you be supplied to the committee, through the chair?

The Chairman: I would like to intervene here. Looking at Beauchesne—and I am referring now to rule 849:

> A committee cannot require an officer of a department of the Government to produce any paper which, according to the rules and practice of the House, it is not usual for the House itself to insist upon being laid before it.

Mr. Edmonston: I understand, Mr. Chair, but I am not asking that we require that. If I may be precise, it's a voluntary act on the part of Mr. Weekes. Now, if you wish to make this something other than that, that's fine, but I would just like to go through with that.

First, do those notes exist? That's a specific question. And would you, in a voluntary sense, turn those notes over to the committee? That's all, Mr. Chair.

The Chairman: According to Beauchesne, it is quite clear that if it is not a normal requirement of the House of Commons to have that laid before it, it is not appropriate for a committee to ask an official of a department to do that. This is Beauchesne, and so—

Mr. Edmonston: I understand, Mr. Chairman, and I agree, of course, with Beauchesne, but the point I am making is that it is compulsion.

[*Traduction*]

Quand vous parlez d'une approche transparente, j'ai du mal à accepter vos arguments, monsieur Weekes. Je n'y arrive pas parce que les électeurs ont l'impression que le gouvernement n'est pas transparent. Je n'irai pas par quatre chemins, monsieur Weekes, et je pense que vous me comprendrez. C'est l'une de raisons pour lesquelles il y a tant de monde ici pour nous conseiller et nous donner les documents dont nous avons besoin.

Mon collègue, l'ex-premier ministre de la Colombie-Britannique, vous a posé une série de questions à propos des études sectorielles. Même s'il s'est efforcé d'être le plus précis possible, je vais essayer de l'être plus encore. Je me limiterai à une question.

J'étais ici, hier soir, et par l'intermédiaire de la présidence, je tiens à signaler que j'ai remarqué à quel point vous étiez homme d'habitudes, puisque vous consignez, dans un livret noir, un journal, renseignements et notes relatives aux discussions que vous avez. C'est ce que vous avez fait hier soir et je crois comprendre que vous l'avez fait en d'autres occasions. Nous avons demandé à ce que certaines de ces notes—excusez-moi, monsieur Weekes, vous vouliez dire quelque chose... Que voulez-vous dire...?

M. Weekes: Monsieur le président, je suis tout ouïe. Je demandais simplement conseil à mon collègue, mais j'écoute ce que vous dites.

M. Edmonston: Comme ma question va être précise, vous devrez sans doute consulter votre collègue.

Êtes-vous prêt à répondre à la question posée hier soir par mon collègue, M. Barrett, lorsqu'il vous a demandé si vous pouviez remettre les notes que vous avez prises au comité, par l'intermédiaire de la présidence?

Le président: Je tiens à intervenir à ce sujet. Permettez-moi de vous lire ce que dit la règle 849 de *Beauchesne* à ce sujet:

> Un comité ne peut obtenir directement des fonctionnaires d'un ministère qu'ils produisent certains documents, alors que, suivant l'usage parlementaire et le Règlement, la Chambre n'insisterait normalement pas sur leur dépôt auprès d'elle.

M. Edmonston: Je comprends, monsieur le président, mais ce n'est pas ce que je demande. Permettez-moi de préciser ma pensée: j'invite M. Weekes à faire acte de volontariat. Bien sûr, si vous voulez l'interpréter autrement, c'est parfait, mais je voudrais simplement en finir.

Premièrement, est-ce que ces notes existent? Cette question est précise. Par ailleurs, accepteriez-vous, de façon tout à fait volontaire, de les remettre au comité? C'est tout, monsieur le président.

Le président: Selon *Beauchesne*, il est très clair que la Chambre n'insisterait normalement pas sur le dépôt de ces notes auprès d'elle, et il ne convient donc pas qu'un comité en fasse la demande à un fonctionnaire. C'est ce que dit *Beauschene* et...

M. Edmonston: Je comprends, monsieur le président, et je suis bien sûr d'accord avec *Beauchesne*, mais je n'exige rien.

[*Text*]

The Chairman: But what you're asking him to do is the scribbled notes that he was taking last night—

Mr. Edmonston: No, no, I am sorry. What I am talking about is those notes that may have been taken at the time you were dealing with sectoral impacts. That's all.

The Chairman: Again, Mr. Edmonston, Mr. Barrett has asked those questions in the House of Commons and those papers have not been required to be presented to the House of Commons. Therefore, if they haven't been presented to the House of Commons, it is inappropriate for the committee, according to Beauchesne, paragraph 849, to ask an official of a department to do something that the House of Commons does not in itself usually insist upon.

Mr. Edmonston: Mr. Chairman, I understand what you're saying, but I am not quite sure you understand what I am saying. I'm not asking that we as a committee make any demand upon this individual. Is that clear? I am not making that demand. I am just throwing the question in a voluntary sense to Mr. Weekes.

First, do you have notes? Now, you can tell me the second part of that question once you say yes or no. If the answer is, yes, Mr. Edmonston, these are my private notes, you can quote Beauchesne, if you wish, that you cannot be compelled to produce these notes. You can say that you do not wish to produce these notes. Or you can say that because of the transparency of this government, which you're part of—and I don't mean in the elected sense, but you work for all of us and you want to be as transparent as possible, I am sure—you would want, on a voluntary basis, to let us see these notes.

It's a two-part first question. Do they exist, and how do you feel about that on a voluntary basis?

The Chairman: I have read Beauchesne. The question was already asked previously by Mr. Barrett. The witness has responded, but again—

• 1655

Mr. Edmonston: Mr. Chairman, there was never a specific request for these notes that Mr. Weekes may have taken, and particularly in the black diary that he keeps. That is the only specific. I think we could deal with something perhaps more substantial. I'm not quite sure if this is all that substantial either. Let Mr. Weekes answer it, that's all. If he says yes, fine; if he says no, fine. Then we will go on to something else.

Let me ask the first question. Mr. Weekes, do you have these notes dealing with the representations made by others as to the sectoral impact from NAFTA? You may consult with counsel if you wish.

Mr. Weekes: Mr. Chairman, I really have nothing further to add to what you have already said on the matter.

[*Translation*]

Le président: Pourtant, vous lui demandez bien de vous remettre les notes qu'il a prises hier soir...

M. Edmonston: Pas du tout, je parle des notes qui auraient pu être prises au moment où il traitait des incidences sectorielles. C'est tout.

Le président: Encore une fois, monsieur Edmonston, il se trouve que M. Barrett a déjà posé ces questions en Chambre et que celle-ci n'a pas exigé que ces documents lui soient soumis. Donc, s'ils n'ont pat été déposés à la Chambre des communes, le comité ne peut, selon l'alinéa 849 de *Beauchesne*, demander à un fonctionnaire d'un ministère de faire ce que la Chambre elle-même n'a pas exigé.

M. Edmonston: Monsieur le président, je comprends très bien ce que vous dites, mais je ne suis pas certain que vous me compreniez. Je ne demande pas que notre comité exige quoi que ce soit de ce témoin. Me fais-je bien comprendre? Je n'exige rien. Je demande simplement que M. Weekes nous remette volontairement ces notes.

Mais tout d'abord, avez-vous de telles notes? Vous pourrez passer à la seconde partie de ma question après avoir répondu par un simple oui ou non. Si votre réponse est: «oui, monsieur Edmonston, j'ai pris des notes personnelles», alors vous pourrez invoquer *Beauchesne*, si vous voulez, et vous ne serez pas tenu de les produire. Vous pourrez toujours refuser de nous les remettre. Ou alors, au nom du principe de transparence invoqué par ce gouvernement dont vous êtes partie—bien sûr pas en tant qu'élu, mais après tout vous travaillez pour nous tous, et je suis sûr que vous voulez que vos actes soient aussi transparents que faire se peut—alors vous accepterez peut-être, de façon tout à fait volontaire, de nous remettre vos notes.

Voilà; ma première question comporte deux volets. Premièrement, ces notes existent-elles? Deuxièmement, accepteriez-vous de nous les remettre de façon volontaire?

Le président: Je vous ai lu *Beauchesne*. La question a déjà été posée par M. Barrett. Le témoin a répondu, mais une fois encore...

M. Edmonston: Monsieur le président, nul n'a jamais explicitement demandé que ces notes éventuellement prises par M. Weekes, et surtout celles contenues dans le carnet noir qu'il tient, nous soient remises. Autant pour les précisions. Passons à quelque chose de plus substantiel; mais je ne suis même pas certain que ce soit le cas. Demandons à M. Weekes de répondre à la question et sans plus. S'il répond par l'affirmative, c'est très bien et s'il répond par la négative, eh bien c'est très bien aussi. Nous passerons alors à quelque chose d'autre.

Je repose ma première question: Monsieur Weekes, avez-vous pris des notes au sujet d'éventuelles observations de tierces parties, à propos des éventuels incidences découlant de l'ALENA? Vous pouvez demander conseil à votre avocat si vous le voulez.

M. Weekes: Monsieur le président, je n'ai rien à ajouter à ce que vous avez déjà dit à ce sujet.

[*Texte*]

The Chairman: He has responded again.

Mr. Edmonston: No, I'm sorry, with all due deference... Surely it is not a difficult question. I'm just asking, do these personal notes exist? This is directed to the chair this time. Mr. Chairman, you have not made an answer dealing with the existence or non-existence of these personal notes. What you have made an answer to—and I ask Mr. Weekes to listen to this—is rightness or wrongness of compelling the production of those notes, and I appreciate that from Beauchesne. My question, which the chairman did not answer, was, do these notes exist in that form?

Mr. Weekes: Mr. Chairman, I might say that we want to be as open and forthcoming with the committee as possible.

Mr. Edmonston: Good.

Mr. Weekes: And it's for that reason that I've brought with me people who, if they are asked specific questions, will be able to provide a wealth of explanation about this agreement. Whether or not I keep personal notes or make personal notes and then throw them away on the negotiations, I'm not sure that knowledge is really going to further the work of the committee.

The Chairman: Thank you, Mr. Weekes. In other words, Mr. Weekes is indicating that there isn't anything that's not being presented to the House of Commons, that's not being presented to this committee.

Mr. Edmonston: Mr. Chairman, I'm going to leave the question, but I just want to make the following comments. Any disinterested person, the 21 of you or those who were not of the department, you've heard this debate, this question that turned into a debate unfortunately. It could have been simply answered by a yes or no. I'm disappointed because as a committee, Mr. Chair, I thought that when a witness comes before the committee, particularly one who pretends to as much transparency as this witness has... My comment is that he hasn't shown that transparency when a yes or no could have been the answer.

I don't want to take the time of other people, but I didn't expect that to take that much time. I would like to have one last question right now and then I'll wait for another turn, if we may have one. I know we don't want to sit after 5 p.m.

The Chairman: One question, Mr. Edmonston.

Mr. Edmonston: Mr. MacLaren has other questions. I'm sure my colleagues have other questions. There is a bit of a strait-jacket here, where we have made the provision that we're not necessarily going to sit after 5 p.m. Could that be re-evaluated, reassessed once we've had our turn?

The Chairman: Well, we're at 5 p.m. now. I believe Mr. Weekes is available, so let's move the questions along.

Mr. Edmonston: I appreciate that, Mr. Chairman. I would like to go back to the transparency question.

[*Traduction*]

Le président: Il vient de répondre, une fois de plus.

M. Edmonston: Pas du tout, mais sauf votre respect... et pourtant, ce n'est pas une question difficile. Je demande simplement s'il a pris des notes personnelles? Cette fois, j'adresse la question à la présidence. Monsieur le président, vous n'avez pas répondu quant à la question de l'existence ou de la non-existence de ces notes personnelles. En fait, vous avez parlé—j'invite M. Weekes à bien écouter cela—du bien-fondé ou non de l'obligation de produire de telles notes selon Beauchesne, ce que je comprends fort bien. En fait, la question à laquelle le président n'a pas répondu est la suivante: Ces notes existent-elles sous cette forme?

M. Weekes: Monsieur le président, nous voulons être aussi ouverts que possible avec le comité et nous voulons lui apporter toute notre collaboration.

M. Edmonston: Parfait.

M. Weekes: C'est pour cette raison que je me suis fait accompagner de personnes qui, si on leur pose des questions précises, pourront vous fournir une multitude d'explications à propos de cette entente. Mais je ne vois pas en quoi le fait d'avoir pris ou non des notes personnelles à propos des négociations, et de les avoir ou non jetées ensuite, peut réellement aider le comité dans son travail.

Le président: Merci, monsieur Weekes. Autrement dit, M. Weekes nous indique qu'il n'y a rien qui a été soumis à la Chambre des communes qui ne l'a pas été à ce comité.

M. Edmonston: Monsieur le président, j'abandonne cette question; toutefois je tiens à faire une remarque: la vingtaine de personnes ici présentes, qui sont désintéressées, qui n'appartiennent pas au ministère, auront toutes entendu ce débat, parce qu'il se trouve que ma question a malheureusement donné lieu à un débat. On aurait pu simplement répondre par oui ou non. Je suis déçu, monsieur le président, parce que je pensais que lorsqu'un témoin comparaît devant notre comité, surtout s'il aspire à autant de transparence que lui... ce que je veux dire, c'est que je n'ai pas constaté cette transparence, puisqu'il aurait suffi de répondre par oui ou non à ma question.

Je ne veux pas empiéter sur le temps des autres, et je ne m'attendais pas à mobiliser autant le comité sur cette question. J'aimerais poser au moins une dernière question tout de suite; puis si je le peux, j'interviendrai de nouveau lors d'un prochain tour. Je sais que nous ne voulons pas prolonger la séance après 17 heures.

Le président: Une question, monsieur Edmonston.

M. Edmonston: M. MacLaren a d'autres questions à poser. Je suis sûr également que mes collègues en auront. Nous sentons que le carcan se resserre, puisque nous devons envisager la possibilité de ne pas siéger après 17 heures. Pourrait-on revenir sur cette question pour y repenser, après notre tour?

Le président: Eh bien, il est 17 heures. Mais je crois que M. Weekes n'a pas d'engagement, alors posez-lui les questions que vous voulez.

M. Edmonston: Merci, monsieur le président. Je veux revenir sur la question de la transparence.

[*Text*]

Mr. Weekes, you're aware of, as I said, the credibility gap in your department and the department headed by Minister Wilson, dealing with the free trade statistics, particularly in regard to the brochure that was mailed out. The minister said in the House that a substantial error had been made in that brochure, which I believe was sent out at a cost of $3 million. The error, that 113,000 jobs had been created when in effect only 43,000 jobs had been, was a substantial one.

• 1700

My specific question to you is this. Mr. Weekes, were there any other substantial errors, which you in your capacity as adviser to the minister had pointed out to the minister or pointed out to the department?

That brochure, which we as Canadians have received as the Charlottetown of free trade—yes, I think it is an apt description; we are still looking for the legal text, but that is something else—that document had a serious omission, which had to be pulled out of the minister in the House of Commons. It was like pulling teeth. It was not freely, transparently given.

Is Mr. Weekes aware of any other errors in that document? Perhaps we can set the record straight today, without having to pull teeth.

Mr. Weekes: "No" is the answer, Mr. Chairman.

Mr. Edmonston: Thank you.

Mr. MacLaren: Mr. Weekes, in the intellectual property provisions of the agreement—I'll put this very simply—the first recourse is to national law. A remedy should be sought within the national law of the country in question. But do I understand that there is in effect a provision beyond that, that if—I will hazard a legal word—the plaintiff is dissatisfied or feels that he or she is not obtaining satisfaction under the national law, there is provision for appeal to the trade commission? The enforceability of national law rather than the nature of the national law itself, I suppose, would be the issue.

Mr. Weekes: Well, I could stand to be corrected, but... First of all, it might be useful to point out that this emerging international standard that we see in the NAFTA is also virtually identical to the standard that is emerging in the Uruguay round of GATT negotiations, which would then be accepted by a much broader group of countries. In fact, the negotiating process really occurred the other way around. This was negotiated first in the Uruguay round and appeared in the text that the director general of the GATT brought to light last December. We have then used that text in constructing the NAFTA.

In the first instance, I think an intellectual property right holder would want to seek redress of an alleged infringement under the domestic law of the country concerned.

[*Translation*]

Monsieur Weekes, comme je le disais, vous êtes conscient du manque de crédibilité dont souffre votre ministère ainsi que le ministère dirigé par le ministre Wilson, à propos des statistiques sur le libre-échange, et surtout celles contenues dans la brochure qui a été postée. En Chambre, le ministre a déclaré qu'une erreur grave s'est glissée dans sa brochure dont le coût d'expédition, si je ne m'abuse, s'est élevé à 3 millions de dollars. On y a indiqué que 113 000 emplois avaient été créés quand, en fait, il n'y en a eu que 43 000... toute une erreur!

Ma question sera précise, monsieur Weekes: Êtes-vous au courant d'autres erreurs importantes de ce genre qu'en votre qualité de conseiller du ministre, vous auriez signalées à l'attention du ministre ou du ministère?

Cette brochure, dans laquelle les Canadiens ont vu le Charlottetown du libre-échange—mais oui, je crois que c'était bien décrit, puisque nous attendons encore les textes juridiques, mais ça, c'est autre chose—cette brochure donc comportait une erreur grave que nous avons dû littéralement extraire de la bouche du ministre en Chambre. C'est comme si on lui avait tiré les vers du nez. Il n'y avait là rien d'ouvert, rien de transparent.

Monsieur Weekes a-t-il entendu parler d'autres erreurs dans ce document? Peut-être pourrions-nous mettre les pendules à l'heure aujourd'hui, sans avoir à lui tirer les vers du nez.

M. Weekes: Je réponds «non», monsieur le président.

M. Edmonston: Merci.

M. MacLaren: Monsieur Weekes, dans les dispositions de l'entente relative à la propriété intellectuelle—je vais simplifier ma question—on précise que le premier recours est la loi nationale. Donc, un pays pourrait avoir recours à sa loi nationale pour régler un problème. Mais j'ai cru comprendre qu'il existait, en fait, une disposition allant au-delà; autrement dit—et je vais me risquer à utiliser un terme juridique—lorsque le plaignant est mécontent ou qu'il a l'impression de ne pas avoir obtenu satisfaction en vertu de la loi nationale, il lui est possible d'en appeler à la commission mixte du commerce. Alors, la question, je suppose, porterait beaucoup plus sur le caractère exécutoire de la loi nationale que sur la nature de cette dernière.

M. Weekes: Eh bien, je peux me tromper, mais... Tout d'abord, il convient de signaler que cette norme internationale d'un nouveau type, qui apparaît dans l'ALENA, est presque identique à la norme dont il est à présent question dans l'Uruguay Round des négociations du GATT; et qui pourrait donc être adoptée par un plus grand nombre de pays encore. En fait, tout a commencé lors des négociations de l'Uruguay Round, et cette disposition se trouvait dans les textes que le directeur général du GATT a déposé en décembre dernier. Nous nous sommes simplement appuyés sur ce texte pour négocier l'ALENA.

Dans le premier cas, je crois qu'un titulaire de propriété intellectuelle pourrait demander réparation d'une prétendue violation, en vertu de la loi nationale de pays concerné.

[*Texte*]

What the NAFTA provides for in this area, as it does in other areas of the agreement, is a dispute settlement procedure. If a private party in one of the countries feels that another party is not honouring the obligations of the agreement in respect of that person's intellectual property rights, he can complain to his own government. His own government, if it wants to, can trigger the consultative and dispute settlement procedures of the agreement. Those would then lead eventually to the panel system, to panel decisions, the need to comply with those decisions and the possibility of retaliation, but still with the check I mentioned earlier that has been built into the NAFTA.

• 1705

Mr. MacLaren: I'm not sure I understand the process with regard to intellectual property, but it does seem to me in a sense distinctive within the context of the NAFTA. It's not?

Mr. Weekes: Let's let Mr. MacLaren finish his question and then we'll try to answer it as best we can.

Mr. MacLaren: My impression from reading it is that the enforceability rests with national courts, and yet there is a provision beyond that for appeal to a trade commission. I'm sure that's not legal language. Let me add something.

Mr. Weekes: Let me...because I think—

Mr. MacLaren: Excuse me, Mr. Weekes. If we were to proceed, as President-elect Clinton has suggested, to parallel agreements on the environment and on labour standards and safety, I assume the intellectual property model might apply in his thinking or in the U.S. thinking. That is that in the first instance the environmental laws of the country must be enforced by the courts of that country, but that if the plaintiff feels they are not being satisfactorily applied, there will be some recourse to a commission. I'm attempting to construct a parallel between an intellectual property and what we might eventually get in parallel accords on—

Mr. Weekes: Mr. Chairman, on this question I think perhaps we could give a better answer if I were to ask John Gero to come up to the table. He usually presents quite simple and straightforward, not legally complex, answers.

Mr. MacLaren: As distinct from Mr. Fried.

Mr. John Gero (Director, Tariffs and Market Access Division, Department of External Affairs and International Trade): I think you need to distinguish between the enforcement provisions in the intellectual property chapter, which deal with a particular intellectual property case, and the ability to be able to enforce the system or the ability to be able to enforce the NAFTA provisions. An intellectual property right holder can take a case to court domestically, win or lose; that's the end of the case. What can happen, though, is that if you find, for example, that there is a systemic problem, that there isn't a law that there should be—

[*Traduction*]

En fait, à ce propos, comme ailleurs dans l'entente, l'ALENA prévoit une procédure de règlement des différends. Si un particulier d'un des pays estime qu'une autre partie n'a pas respecté les obligations de l'entente en ce qui a trait au droit de la propriété intellectuelle de la personne, le plaignant peut se retourner vers son propre gouvernement. Si son gouvernement le désire, celui-ci pourra déclencher la procédure de consultation et de règlement des différends prévue dans l'Accord. Cette procédure peut éventuellement déboucher à la mise sur pied d'un comité, à l'adoption de décisions, à la nécessité de se conformer aux décisions rendues ainsi qu'à d'éventuelles mesures de rétorsion, toujours dans les limites prévues dans l'ALENA, dont j'ai parlé plus tôt.

M. MacLaren: Je ne suis pas certain de bien comprendre la procédure en matière de propriété intellectuelle, mais, dans le contexte de l'ALENA elle m'apparaît différente, n'est-ce pas?

M. Weekes: Laissons M. MacLaren terminer sa question, puis nous essaierons d'y répondre au mieux.

M. MacLaren: À la lecture de l'entente, j'ai l'impression que le caractère exécutoire de la chose est laissé aux soins des tribunaux nationaux. Pourtant, il existe une disposition qui va au-delà de cela, et qui prévoit la possibilité d'en appeler à une commission mixte du commerce. Je suis sûr qu'il ne s'agit pas là d'un libellé juridique. Permettez-moi d'ajouter quelque chose.

M. Weekes: Si je peux... car je pense que...

M. MacLaren: Veuillez m'excuser, monsieur Weekes. Si nous devions conclure, comme l'a suggéré le président-élu Clinton, des accords parallèles en matière d'environnement, de normes de travail ou de sécurité au travail, je suppose que c'est le modèle de la propriété intellectuelle qui serait retenu par les Américains ou par lui-même. Autrement dit, en première instance, les lois environnementales du pays concerné doivent être appliquées par les tribunaux de ce pays; mais si un plaignant estime qu'il n'a pas obtenu satisfaction, alors il peut avoir recours à une commission. Je ne veux pas établir un parallèle entre les questions de propriété intellectuelle et ce que nous pourrions obtenir par la signature d'accords bilatéraux au sujet...

M. Weekes: Monsieur le président, pour répondre à cette question, je crois que John Gero serait mieux placé. Il fournit habituellement des réponses simples, directes, sans tomber dans les complexités juridiques.

M. MacLaren: Contrairement à M. Fried.

M. John Gero (directeur, Droits de douanes et accès aux marchés, ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur): Je crois qu'il convient tout d'abord de faire la différence entre les dispositions concernant l'application des dispositions relatives à la propriété intellectuelle, qui concerne des cas particuliers, et la capacité de rendre le système exécutoire; autrement dit la capacité de pouvoir faire respecter les dispositions de l'ALENA. Le titulaire d'un droit de propriété intellectuelle peut porter sa cause devant les tribunaux nationaux qui lui donneront tort ou raison... et tout s'arrêtera là. Par contre, si l'on constate, par exemple, que l'on se heurte à un problème d'ordre systémique, autrement dit s'il manque une loi qui devrait...

[*Text*]

Mr. MacLaren: Or that it's not being enforced.

Mr. Gero: —or it's not being enforced, and there's a prevalence of these kind of cases, then the country itself has the possibility of going to dispute settlement in the context of NAFTA which says, these are your obligations under the terms of NAFTA but this isn't happening and therefore you are in violation of the terms of the North American Free Trade Agreement. That's totally divorced from a particular case of a particular intellectual property right holder.

The Chairman: We'd like to wrap this up as quickly as possible. We're a little bit over, but I understand Mr. Reimer may have one or two questions, and Mr. Edmonston may have a couple of questions.

Mr. Reimer: There is just one area, if I may, Mr. Chairman. It has to do with the North American content rule movement from 50% in the FTA to 62.5% in this agreement. When we had, I believe, the chief executive officer from Ford Motor Company, Oakville, here on the FTA, we asked him what 50% translates into in the making of an automobile. The answer was—and it was confirmed by other people subsequent to that in the committee's work on the FTA—that 50% could be translated to mean somewhere between 65% and 70% of the power-train of the vehicle. We've moved that up to 62.5%. What does 62.5% translate into in a comparable sense? If 50% meant approximately 65% to 70% of the power-train of the vehicle, what does 62.5% mean?

Mr. Weekes: Mr. Chairman, I'd like to ask Mr. Moroz, who is the negotiator on the rules of origin, to assist with this answer. I think it would be useful for the committee to hear directly from him. He was involved in the discussions about the kind of impacts the companies felt various levels could have on their operations.

• 1710

Mr. Sandy Moroz (Negotiator, Rules of Origin): Thank you, Mr. Chairman. In a nutshell, under the NAFTA, the percentage is approximately 62.5%, when you put in all the pieces together.

As in the case of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, it is difficult to carry out a direct comparison because there are a number of new features. There is a slightly different equation, and the calculation itself is designed to be a bit simpler. We are also requiring that the non-North American content be traced all the way through to get a more accurate number.

So when you put all these factors together you have, in effect, gone from approximately 50% to 62.5%, or a bit more perhaps, comparing the NAFTA to the Canada-U.S. Free Trade Agreement, then, through that, comparing it to the power-train examples you used. So it is just a natural extension of increasing content level right through.

[*Translation*]

M. MacLaren: Ou qui n'a pas été appliquée.

M. Gero: . . .ou qu'une loi n'a pas été appliquée—c'est le genre de cas que l'on rencontre le plus souvent—alors le pays lui-même a la possibilité de se prévaloir de la procédure de règlement des différends, dans le cadre de l'ALENA. Éventuellement, la commission pourra établir qu'il y a eu violation des dispositions de l'ALENA; toutefois cela n'a rien à voir de la cause soumise par le titulaire d'un droit de propriété intellectuelle.

Le président: Nous allons essayer de conclure le plus vite possible: nous sommes un peu en retard, mais je crois comprendre que M. Reimer aura une ou deux questions à poser, ainsi que M. Edmonston.

M. Reimer: Il y a un aspect qui m'intéresse, monsieur le président; le passage de 50 p. 100, dans l'ALÉ, à 62,5 p. 100 dans l'ALENA de la proportion de contenu nord-américain. Lorsque nous avons reçu le chef de la Direction générale de la compagnie Ford Motor, d'Oakville, à propos de l'ALÉ, nous lui avons demandé à quoi pourrait correspondre cette proportion de 50 p. 100 dans la fabrication d'une automobile. Il nous a répondu—et sa réponse a été confirmée par d'autres personnes, par la suite, qui ont comparu devant le comité chargé d'étudier l'ALÉ—que, par exemple, la transmission d'un véhicule devrait être de 65 à 70 p. 100 nord-américaine. À présent, nous venons de passer à 62,5 p. 100. Désormais, qu'est-ce que ça donne? Si, avec 50 p. 100, il faillait que 65 à 70 p. 100 d'une transmission soit nord-américaine, que donne la nouvelle proportion de 62,5 p. 100?

M. Weekes: Monsieur le président, je vais demander à M. Moroz, qui s'est chargé de la négociation des règles d'origine, de venir nous aider à vous fournir une réponse. Je crois que le comité aurait tout intérêt à l'entendre en personne. Il a participé aux discussions sur le genre d'incidences que les différents pourcentages pourraient avoir sur les opérations des fabricants d'automobiles.

M. Sandy Moroz (négociateur, règles d'origine): Merci monsieur le président. En bref, dans le cadre de l'ALENA, le pourcentage est d'environ 62,5 p. 100, lorsqu'on tient compte de tout.

Tout comme pour l'Accord de libre-échange canado-américain, il est difficile d'effectuer une comparaison directe, car plusieurs facteurs nouveaux interviennent. L'équation est légèrement différente et le calcul lui-même est conçu pour être plus simple. En outre, nous exigeons la possibilité de retracer tout contenu non nord-américain, de sorte à disposer de chiffres plus précis.

Donc, lorsque l'on prend en compte tous ces facteurs, on passe d'environ 50 à 62,5 p. 100, peut-être un peu plus, de contenu nord-américain, si l'on compare l'ALENA à l'ALÉ et qu'on reprend, pour cela, l'exemple de la transmission que vous avez utilisé. Donc, nous nous trouvons simplement à augmenter la proportion de contenu nord-américain, sur toute la ligne.

[*Texte*]

Mr. Reimer: As a follow-up question to that response, if in the Canada-U.S. Free Trade Agreement 50% meant approximately 65% to 70% of the power-train of a vehicle, we have not lost anything in this agreement; in fact, we have gained. Is that correct, in the sense of North American content of the vehicles?

Mr. Moroz: Yes. If I may, Mr. Chairman, the way to look at this issue is to see that the overhead costs and direct labour costs of assembling a car are usually between 15% and 20% of the cost of a car. So that means 80% altogether. The rest of the cost is in the parts. If I understand your question properly, yes, you have now increased the amount of parts that have to be inside that car in order for it to qualify for duty-free trade between the three countries.

Mr. Reimer: If you translated that, what does it mean for the Canadian auto worker?

Mr. Moroz: To the degree that it creates a bigger opportunity for people who want to qualify, they would have to increase their content, if they are not there already. That situation depends upon each company, as to whether or not it is already above that level.

Mr. Reimer: With respect to jobs for the auto worker, what does it mean?

Mr. Weekes: If I might respond, the indications from the companies with which we consulted were that they were all planning to increase the North American content of their vehicles in any event, and this included the Japanese companies. This was a trend that was occurring in any event. Of course, the North American companies already had a very high content of North American input.

This agreement is really confirming the trend that was emerging. But it is in line with the sort of thing we are hearing from the Automotive Parts Manufacturers' Association, for instance. Initially the association's view was that we should be aiming for a North American content level of 75%. But it has indicated that its members are really quite happy with the 62.5% level, which they see as a significant improvement on the level from the FTA.

Mr. Reimer: From a North American perspective, yes, I understand, and you have been very clear on that point. On the relationship of that to the Canadian auto worker in the parts industry now, what is the benefit to that person as a result of this move to 62.5%?

Mr. Weekes: I think it should benefit the Canadian worker.

Mr. Reimer: How?

Mr. Weekes: If there are going to be more North American automotive parts in a vehicle, that should be good for workers who are located in North America. If you look at—

Mr. Reimer: In North America, yes, but what about Canada?

[*Traduction*]

M. Reimer: Pour enchaîner, supposons qu'une proportion de 50 p. 100 dans l'Accord de libre-échange canado-américain se traduise par 65 à 70 p. 100 de contenu nord-américain dans la transmission d'un véhicule, nous n'avons rien perdu dans ce nouvel accord; au fait, nous y avons gagné. Est-ce que je me trompe?

M. Moroz: Non. Pour bien appréhender cette question, il faut savoir que les frais généraux et les coûts directs de la main-d'oeuvre, inhérents à l'assemblage d'une voiture, oscillent généralement entre 15 et 20 p. 100 du prix de revient de la voiture. Donc, le reste, autrement dit 80 p. 100, correspond au coût des pièces. Si je comprends bien votre question, vous avez raison, il est à présent nécessaire d'augmenter la proportion des pièces d'origine nord-américaine pour prétendre aux dispositions relatives aux échanges hors-taxe entre les trois pays.

M. Reimer: Mais en clair, comment cela se traduit-il pour le travailleur de l'automobile canadien?

M. Moroz: Dans la mesure où cette disposition ouvre des portes à ceux qui veulent pouvoir faire du commerce hors-taxe, il faudra augmenter le contenu nord-américain; si ce n'est d'ailleurs pas déjà chose faite. En réalité, pour savoir si ce niveau n'a pas déjà été dépassé, il faudrait analyser la situation, ou chaque compagnie.

M. Reimer: Mais comment cela se traduit-il sur le plan des emplois dans le secteur de l'industrie automobile?

M. Weekes: Il semble que les compagnies que nous avons consultées envisageaient, de toute façon, d'augmenter le contenu nord-américain de leurs véhicules; et c'est également le cas des compagnies japonaises. La tendance existait déjà. Bien sûr, les fabricants nord-américains ont déjà un fort contenu nord-américain.

Cette entente ne fait que confirmer la tendance. Elle s'inscrit tout à fait dans la ligne de ce que nous avons entendu de l'Association des fabricants des pièces d'automobile du Canada, par exemple. Au début, cette association estimait que nous devions viser un contenu nord-américain de 75 p. 100. Mais elle nous a précisé que ses membres étaient tout à fait satisfaits d'avoir obtenu 62,5 p. 100, qu'ils estiment être une très nette amélioration par rapport au niveau indiqué dans l'ALÉ.

M. Reimer: D'un point de vue nord-américain, je comprends fort bien ce que vous nous avez dit; vous avez été on ne peut plus clair. Par contre, qu'est-ce que les travailleurs canadiens du secteur de la fabrication des pièces d'automobile pourront retirer de ce passage de 50 à 62,5 p. 100?

M. Weekes: Je pense qu'ils en bénéficieront .

M. Reimer: Comment?

M. Weekes: Si la proportion de pièces d'automobile d'origine nord-américaine doit augmenter, les gens qui travaillent dans ce secteur en Amérique du Nord, devraient en tirer quelque chose. Pour ce qui est du. . .

M. Reimer: En Amérique du Nord, d'accord, mais au Canada?

[*Text*]

Mr. Weekes: If you look at Canada, I think we have a prime investment location in the automobile sector. You simply have to look at what Ford and General Motors have done, for instance, within the last 12 months in terms of major new commitments to investment in Canada at a time when they knew we were engaged in the North American free trade negotiations and could already anticipate the outcome.

• 1715

I would submit that if you look at this and at what would happen if we were in the NAFTA and what would happen if we were not in the NAFTA, I go back to what I said earlier about the fact that 90% of our imports from Mexico come in duty free, yet the Mexican market is now virtually closed to Canadian exports in this sector. All those barriers will disappear with the NAFTA.

If we weren't in the NAFTA, we would have a situation where there would be free trade between the United States and Canada. There would be free trade between the United States and Mexico because they had already indicated they were going to negotiate it. The only place where there wouldn't be free trade in this equation would be between Canada and Mexico. We've established there is already one-way free trade from Mexico into Canada under the Auto Pact. The only thing missing is that we would be denying ourselves access to the Mexican market, which is a growing market, 82 million people, projected the fastest growing in terms of where vehicle sales are going to go in North America over the next 10 years.

Mr. Edmonston: How appropriate that we're on automobiles right now. I have about as much passion for automobiles as I have for your little black book, Mr. Weekes.

As you know, General Motors has taken advantage of free trade with their operations in the maquiladora and elsewhere, but principally in the maquiladora. Have you received any confidential representations from General Motors relating to their seeing the impact? I am talking about the last six months. Have you had representations from GM Canada as to the impact on Canadian jobs of the NAFTA? A yes or no would be fine.

Mr. Weekes: This question raises a larger issue. My answer should in no way be taken to imply anything with respect to the question that has just been made, that it has happened or hasn't happened or might have happened or didn't happen. But we have received the views on the NAFTA in confidence, in a number of ways, from a whole range of interested Canadians, including companies. Most of these individuals did not expect that the views they conveyed to us would be made public. Indeed, this has been the basis on which discussion takes place in the International Trade Advisory Committee and in the sectoral advisory groups on international trade.

Mr. Edmonston: On a point of order, Mr. Chairman, I will rephrase the question. There is a question of time here. I seem to be batting zero for two in asking for specific information from this witness. This is sad.

[*Translation*]

M. Weekes: En ce qui concerne le Canada, le secteur de l'automobile est particulièrement bien placé. Il vous suffit de réfléchir aux grands investissements effectués au Canada par Ford et General Motors, au cours des 12 derniers mois, alors que les responsables de ces compagnies nous savaient engagés dans les négociations du libre-échange nord-américain... mais ils s'attendaient à ce résultat.

Donc, il faut voir ce qui peut se passer dans le cadre de l'ALENA, et ce qui aurait pu se passer si nous n'avions pas signé l'Accord. J'en reviens à ce que je vous disais plus tôt; 90 p. 100 de nos importations en provenance du Mexique pénètrent au Canada sans être frappées de droits de douanes; et pourtant le marché mexicain est à présent presque entièrement fermé aux exportations canadiennes. Grâce à l'ALENA, toutes ces barrières tomberont.

Si nous n'avions pas signé l'ALENA, nous nous retrouverions dans une situation de libre-échange entre les États-Unis et le Canada, d'une part, et entre les États-Unis et le Mexique, d'autre part, parce que ces deux pays avaient indiqué leur intention de négocier un tel accord. Dès lors, il n'y aurait simplement pas eu de libre-échange entre le Canada et le Mexique. Nous avons établi qu'il existait déjà un libre-échange à sens unique entre le Mexique et le Canada, en vertu du Pacte de l'automobile. Il n'aurait plus manqué que nous nous barrions l'accès au marché mexicain, un marché en pleine expansion, constitué de 82 millions d'habitants et où l'on prévoit la plus importante croissance quant au nombre de ventes de véhicules en Amérique du Nord au cours des dix prochaines années.

M. Edmonston: Ça tombe bien que nous parlions d'automobiles maintenant. Vous savez, monsieur Weekes, je suis tout aussi passionné d'automobiles que de petits livrets noirs.

Comme vous le savez, General Motors a profité du libre-échange dans ses opérations au «maquiladora» et ailleurs, mais surtout au «maquiladora». Au cours des six derniers mois, auriez-vous été saisi de représentations confidentielles de la part de General Motors qui vous auraient fait part de sa perception des retombées éventuelles de l'entente? La direction de GM Canada est-elle intervenue auprès de vous à propos des conséquences que l'ALENA pourrait avoir sur les emplois canadiens? Je me contenterai d'un oui ou d'un non.

M. Weekes: Cette question est beaucoup plus vaste qu'elle n'y paraît. Je ne veux qu'en aucun cas vous concluiez de la réponse que je vais vous donner, que tel fût le cas, que tel ne fût pas le cas ou que tel aurait pu être le cas. Il se trouve que nous avons pris note, en toute confidentialité, du point de vue de tout un éventail de Canadiens intéressés, notamment d'entreprises, à propos de l'ALENA. Or, tous ces gens n'envisageaient pas que leur point de vue puisse être rendu public. Et c'est d'ailleurs sur cette base que ce sont déroulées les discussions du Comité consultatif sur le commerce extérieur et de plusieurs groupes consultatifs sectoriels sur le commerce international.

M. Edmonston: J'en appelle au règlement, monsieur le président, et je vais reformuler ma question. Quand j'essaye d'obtenir une réponse de ce témoin; j'ai l'impression d'être une mouche qui se débat dans un bol de miel. C'est triste!

[*Texte*]

If I may, has there been a Canadian auto maker making representations to you in the past six months who is speaking of certain negative impacts on the industry in Canada as a result of NAFTA? Yes or no would be fine. Don't mention the auto company, that's fine.

Mr. Weekes: If the committee is interested in the views of Canadian automobile producers, I would suggest that—

Mr. Edmonston: I withdraw my question.

Mr. Weekes: —the committee ask those producers directly.

Mr. Edmonston: I'm sorry. Mr. Chair, I have been trying to be specific. I have been trying to be fair with this witness. I would just like it on the record that I don't want to be badgering anybody here. I just want to get a specific answer.

Once again, I think the record will speak for itself when I ask for something specific. I have tried, Mr. Chair, to accommodate the witness so that there is no transmission of confidential information, so he doesn't get into trouble, so the government doesn't get into trouble. This witness has not been forthcoming. So much for transparency.

Let me try to get to something a little bit less sensitive so as not to misuse your time. As I say, General Motors has taken advantage of free trade in the maquiladora. Right now, from what I understand, GM derives five times more revenue from Canada than it does from Mexico, yet GM employs 55% more Mexican workers than it does Canadian workers. How do you explain this? How will this change as a result of NAFTA? How will we have additional jobs or how will we maintain these jobs in Canada?

• 1720

You don't have to mention General Motors.

Mr. Weekes: Mr. Chairman, I haven't previously heard the figures that were just cited, but I suppose you could look at the number of employees and total labour costs. That would be another interesting comparison to look at.

In response to this question, I think what I said a few moments ago is still relevant. We've already seen that Ford and General Motors were prepared to make major new investments when they knew that the product of those investments likely would not be coming on stream until we had a North American Free Trade Agreement in effect. At the same time Chrysler is putting an important part of its future viability, in terms of its new models, into Canadian plants. So I think we've seen that in the context of a North American free trade environment, companies are prepared to continue to invest in Canada.

[*Traduction*]

Donc, au cours des six derniers mois, un fabricant d'automobiles canadien vous a-t-il fait des représentations dans laquelle il était question d'éventuelles retombées négatives de l'ALENA sur l'industrie canadienne? Je me contenterai d'un oui ou d'un non. Vous n'avez même pas besoin de citer le nom de ce fabricant.

M. Weekes: Si le comité veut savoir ce que pensent les fabricants d'automobiles canadiens, je lui recommande...

M. Edmonston: Je retire ma question.

M. Weekes: ...que le comité s'adresse directement à ces fabricants.

M. Edmonston: Excusez-moi, monsieur le président, j'ai essayé d'être précis. J'ai essayé d'être juste avec ce témoin. Mais je tiens à ce qu'il soit consigné au procès-verbal que je n'essaye pas d'intimider qui que ce soit ici. Je veux simplement obtenir une réponse précise.

Une fois de plus, je crois que le procès-verbal en dira long sur le genre de réponses qui ont été données à mes questions, pourtant précises. Monsieur le président, j'ai essayé d'être arrangeant avec le témoin, de sorte qu'il ne soit pas contraint de communiquer un quelconque renseignement confidentiel, pour qu'il n'ait pas d'ennuis, pour que le gouvernement n'ait pas d'ennuis. Ce témoin n'a pas collaboré, alors... Autant pour la transparence.

Je vais passer à quelque chose de moins délicat, pour ne pas abuser de votre temps. Comme je le disais, General Motors a profité du libre-échange dans le «maquiladora». Pour l'instant, si je comprend bien, le chiffre d'affaires de GM au Canada est cinq fois supérieur à ce qu'il est au Mexique; et pourtant, la compagnie emploie 55 p. 100 de plus de travailleurs mexicains que de travailleurs canadiens. Comment expliquez-vous cela? Comment cette situation peut-elle être modifiée suite à l'ALENA? Comment pourra-t-on parvenir à créer de nouveaux emplois ou à maintenir les emplois actuels au Canada?

Vous n'avez pas besoin de parler de General Motors.

M. Weekes: Monsieur le président, je n'ai jamais entendu les chiffres qui viennent d'être cités, mais je pense qu'on pourrait analyser le nombre d'employés ainsi que les coûts totaux en main-d'oeuvre. Il s'agirait d'une autre comparaison intéressante.

Pour répondre à la question, ce que j'ai dit il y a quelques instants est tout à fait valable. Nous avons vu que les compagnies Ford et General Motors étaient prêtes à effectuer de nouveaux gros investissements, alors même que ces derniers ne pourraient rapporter avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain. De son côté, Chrysler a misé une grande partie de sa viabilité future, je veux parler de ses nouveaux modèles, sur les usines canadiennes. Je pense donc que, dans le contexte défini par l'Accord de libre-échange nord-américain, les fabricants d'automobiles sont prêts à continuer à investir au Canada.

[*Text*]

I don't have the statistics in front of me—we would be happy to provide them for the committee—but if you compare the volume of production by the big three North American companies in Canada with the volume of consumption of automobiles in Canada, we're coming out ahead in terms of producing more than we consume.

The Chairman: Thank you, Mr. Weekes. Our time is up.

Mr. Reimer: On a point of order, the figures just mentioned by Mr. Weekes—could we have those sent to the committee?

The Chairman: Yes. I am sure Mr. Weekes and his officials are available not only to members of this committee but to any members of Parliament with specific questions relating to the NAFTA. I imagine you or your officials are open to being available to answer questions from the members.

Mr. Weekes: Yes, we would be at the disposal of the committee. Indeed, if individual members of the committee would like to solicit information, we would be happy to provide it. We would be happy to be as detailed and precise as possible in terms of giving our assessment of the kind of effects we think the agreement would have on Canada and Canadians.

The Chairman: Thank you.

This meeting is adjourned to the call of the chair.

[*Translation*]

Je ne dispose pas de statistiques—je serais heureux de les remettre au comité—mais si vous comparez le volume de production des trois grands fabricants nord-américains au Canada au volume de consommation d'automobiles dans notre pays, vous vous apercevrez que nous produisons plus que nous ne consommons.

Le président: Merci, monsieur Weekes. Notre temps est écoulé.

M. Reimer: J'invoque le Règlement, monsieur le président. M. Weekes pourrait-il faire parvenir au comité les chiffres dont il vient d'être question?

Le président: Oui. Je suis sûr que M. Weekes et ses collaborateurs tiendront à la disposition, et des membres de ce comité et des parlementaires, tout ce qui concerne l'ALENA. J'imagine que vous-même ou vos collaborateurs êtes tout à fait disposés à répondre aux questions des députés.

M. Weekes: Oui, nous nous tenons à la disposition du comité. En fait, si l'un de vous veut obtenir un quelconque renseignement, nous nous ferons un plaisir de le lui fournir. Nous nous ferons un devoir d'être aussi précis que faire se peut dans nos évaluations du genre d'effets que l'entente pourrait, selon nous, avoir sur le Canada et les Canadiens.

Le président: Merci.

La séance est ajournée jusqu'à nouvelle convocation du président.

MAIL ➔ POSTE
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 15

Le mardi 24 novembre 1992

Président: Pat Sobeski

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

TÉMOINS:

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991–1992

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Office of North American Free Trade Negotiations:

John Weekes, Chief Negotiator;

Sandy Moroz, Negotiator, Rules of Origin.

From the Department of External Affairs and International Trade:

John Gero, Director, Tariffs and Market Access Division, Trade Agreements Bureau.

TÉMOINS

Du Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain:

John Weekes, négociateur en chef;

Sandy Moroz, négociateur, Règles d'origine.

Du ministère des Affaires extérieures et du commerce extérieur:

John Gero, directeur, Droits de douanes et accès aux marchés, Direction générale des accords commerciaux.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 15

Tuesday, November 24, 1992

Chairperson: Pat Sobeski

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 15

Le mardi 24 novembre 1992

Président: Pat Sobeski

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1), and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

25169-1

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Votes and Proceedings of the House of Commons of Thursday, November 19, 1992:

By unanimous consent, it was ordered,—That, seven members and eight staff persons of the Sub-committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade be authorized to travel to Vancouver, Calgary, Winnipeg, Halifax and Quebec City to hold hearings on the North American Free Trade Agreement from November 29 to December 8, 1992.

ATTEST

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du jeudi 19 novembre 1992:

Du consentement unanime, il est ordonné,—Que sept députés et huit membres du personnel du Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur soient autorisés à voyager à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Halifax et la ville de Québec du 29 novembre au 8 décembre 1992 pour tenir des audiences publiques sur l'Accord de libre-échange nord-américain.

ATTESTÉ

Le Greffier de la Chambre des communes

ROBERT MARLEAU

Clerk of the House of Commons

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 24, 1992
(17)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 9:37 o'clock a.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Sub-Committee present: Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van de Walle.

Acting Members present: Jim Fulton for David Barrett, David MacDonald for Jean-Guy Guilbault and John Reimer for Gabrielle Bertrand.

Other Members present: Lynn Hunter and Charles Caccia.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Researcher.

Witnesses: From the Pollution Probe Foundation: Janine Ferretti, Executive Director. *From the Centre for Trade Policy and Law:* Murray Smith, Director. *From the Canadian Environmental Law Association:* Michelle Swenarchuk, Acting Executive Director.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13.*)

Janine Ferretti from Pollution Probe Foundation, Murray Smith from the Centre for Trade Policy and Law and Michelle Swenarchuk from the Canadian Environmental Law Association each made a statement and answered questions.

At 11:45 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 24 NOVEMBRE 1992
(17)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 9 h 37, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van de Walle.

Membres suppléants présents: Jim Fulton remplace David Barrett; David MacDonald remplace Jean-Guy Guilbault; John Reimer remplace Gabrielle Bertrand.

Autres députés présents: Lynn Hunter et Charles Caccia.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: De Pollution Probe Foundation: Janine Ferretti, directrice exécutive. *Du Centre de droit et de politique commerciale:* Murray Smith, directeur. *De l'Association canadienne du droit de l'environnement:* Michelle Swenarchuk, directrice exécutive intérimaire.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Janine Ferretti, de Pollution Probe Foundation, Murray Smith, du Centre de droit et de politique commerciale, et Michelle Swenarchuk, de l'Association canadienne du droit de l'environnement, font chacun un exposé et répondent aux questions.

À 11 h 45, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, November 24, 1992

• 0936

The Chairman: We are convening the Subcommittee on International Trade of the Standing Comittee on External Affairs and International Trade. We are resuming our hearings. Today we are going to have a panel on the environment.

Joining us is Michelle Swenarchuk, who is the acting executive director of the Canadian Environmental Law Association. Michelle has just come in off the plane, so she is now prepared and ready to go. Janine Ferretti is the executive director of Pollution Probe Foundation, and unfortunately has to leave us at 11.15 a.m. Murray Smith is also here. He is the director of the Centre for Trade Policy and Law.

This is an environmental panel. Each witness has prepared an opening statement of approximately 15 minutes in duration. At the end of those statements, we will go to the members for questions until 11.30 a.m.

Ms Janine Ferretti (Executive Director, Pollution Probe): I have copies of my statement, although they haven't been fully edited because of the short nature of the request to appear before you. If you like I can give them to you, as long as you treat them as draft documents.

The Chairman: The clerk will distribute the copies or make copies, if required.

Ms Ferretti: Thank you for asking me to appear before you this morning.

I will give you my views on the environmental content of the NAFTA, but before I do I just want to give you a little background in terms of the way I think the stage has been set. In the last 18 months or so there has been an increase in the recognition, particularly among governments, of the links between trade and the environment.

It started at UNCED, where the governments of Canada, Mexico, and the United States all committed themselves to the goal of sustainable development. In June the Prime Minister, in advance of the Earth Summit, identified the greening of the next GATT round as a priority for Canada. The OECD, in a recent interim progress report, stated that trade is not an end to itself, but really a means to sustainable development.

From that context, when we look at the NAFTA we are really looking at a test case on how serious governments are about putting sustainable development rhetoric into practice in the trade area, post UNCED.

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 24 novembre 1992

Le président: Le Sous-comité du commerce international du Comité permanent des affaires extérieures et du commerce international reprend ses audiences. Nous avons aujourd'hui une table ronde sur l'environnement.

Nous accueillons maintenant la directrice exécutive intérimaire de l'Association canadienne du droit de l'environnement. Michelle vient d'arriver de l'aéroport, et elle est prête à commencer. Nous accueillons également Janine Ferretti, directrice exécutive de Pollution Probe Foundation qui doit malheureusement nous quitter à 11h15 ainsi que M. Murray Smith, directeur du Centre de droit et de politique commerciale.

Il s'agit d'une table ronde sur l'environnement. Chaque témoin a un exposé d'environ 15 minutes à nous présenter. Nous ouvrirons ensuite la période des questions qui durera jusqu'à 11h30.

Mme Janine Ferretti (directrice exécutive, Pollution Probe): J'ai des exemplaires de mon exposé à vous remettre, mais il n'a pas été complètement révisé étant donné le court préavis qui m'a été donné au sujet de mon invitation à comparaître. Si vous le souhaitez, je vais vous distribuer ces exemplaires pourvu que vous les considériez comme une ébauche.

Le président: Le greffier verra à distribuer un exemplaire de votre mémoire ou à le faire photocopier au besoin.

Mme Ferretti: Je vous remercie de m'avoir invitée à comparaître devant vous ce matin.

J'aimerais vous faire part de mes vues au sujet du contenu environnemental de l'ALENA, mais avant de le faire, j'aimerais vous replacer les choses dans leur contexte. Depuis environ 18 mois, les gouvernements, en particulier, sont de plus en plus conscients des liens entre le commerce et l'environnement.

Cette conscientisation a débuté à la CNUED où les gouvernements du Canada, du Mexique et des États-Unis se sont donnés comme objectif d'assurer le développement durable. En juin, le premier ministre, en prévision du Sommet de la terre, a affirmé que le Canada accorderait la priorité à la protection de l'environnement au cours de la prochaine ronde de négociations du GATT. L'OCDE, dans un rapport d'étape provisoire, énonçait que le commerce ne constitue pas une fin en soi, mais plutôt un moyen d'atteindre le développement durable.

Dans ce contexte, lorsque nous examinons le contenu de l'ALENA, nous nous demandons dans quelle mesure les gouvernements sont sérieux, après la CNUED, en ce qui touche le respect de l'objectif du développement durable dans le domaine commercial.

[*Text*]

Pollution Probe, just for your information, was one of several NGOs in Canada, Mexico, and the U.S. that urged negotiators to put environmental safeguards into the NAFTA. Along with other environmental NGOs, we followed the negotiations closely. We raised specific concerns and offered environmental language as suggestions to address them.

In an optimal world, economic activities, including trade, would take place within a bi-regional context. Then environmental costs associated with trade, such as increased energy use due to transportation needs, would be avoided. In addition, a bi-regional approach would allow local efforts to address ecological concerns and protect natural resources, and strengthen these local efforts as opposed to threatening the sovereignty of these regions to look after their own environmental business.

• 0940

Yet the world appears to be going in the opposite direction of expanded trade and greater integration and globalization of economies. As a result, many environmentalists have made efforts to include environmental safeguards in trade agreements.

Until midway into the NAFTA negotiations, governments, including our own, had always maintained that trade agreements have nothing to do with the environment. Even as intentions to negotiate the NAFTA were announced, governments initially responded to concerns of environmentalists by maintaining that the NAFTA would not include environmental language and that all environmental concerns will be dealt with in a parallel process.

We're very unhappy with this. To their credit and the credit of the governments of Mexico and the United States, they changed their minds about this. So when you look at the NAFTA today you see words such as "environment", "natural resources", and even "sustainable development" peppered throughout the agreement.

A number of the NAFTA provisions have a flavour of environmental protection, concerns and values. For example, the preamble, which is not legally binding, sets out the NAFTA's environmental intentions of the parties that include the protection and strengthening of environmental laws and standards and the pursuit of sustainable development. We have concerns, however, that the agreement's environmental provisions could be inadequate and fall short of achieving the aims set out in the preamble.

What I'd like to do now is briefly go over some of these areas of concern. The first one is the articulation of sustainable development and environmental protection as goals of the agreement. As I mentioned, it's in the preamble and therefore it is not binding. However, the wording used is somewhat. . .for example, the resolve of NAFTA parties to undertake the agreement in a manner consistent with environmental protection and conservation, and as I

[*Translation*]

Pour votre gouverne, Pollution Probe est l'une des ONG du Canada, du Mexique et des États-Unis qui a pressé les négociateurs à inclure des dispositions sur l'environnement dans l'ALENA. À l'instar d'autres ONG oeuvrant dans le domaine de l'environnement, nous avons suivi les négociations de près. Nous avons fait part de nos inquiétudes sur divers points et nous avons fait des suggestions afin de pallier aux problèmes qui pouvaient se poser dans le domaine de l'environnement.

Dans le meilleur des mondes, les activités économiques, et notamment le commerce, se dérouleraient dans un contexte bi-régional. De cette façon, on pourrait éviter les coûts environnementaux liés au commerce qui découleraient d'une utilisation accrue de l'énergie à des fins de transport. Le fait d'adopter une approche birégionale permettrait également de résoudre, à l'échelle locale, les problèmes écologiques susceptibles de se poser et de protéger les ressources naturelles. Il ne serait pas question de porter atteinte à la souveraineté de ces régions pour les amener à tenir compte des besoins de l'environnement.

Or, le monde semble s'être engagé dans la direction opposée en visant un accroissement du commerce et une intégration toujours plus poussée des économies de tous les pays. Voilà pourquoi de nombreux écologistes ont tâché d'obtenir que des mesures de protection de l'environnement figurent dans ces accords commerciaux.

À mi-chemin des négociations de l'ALENA, les gouvernements, y compris le nôtre, continuaient de soutenir que les accords commerciaux n'avaient rien à voir avec l'environnement. Dans le cas des négociations, les gouvernements ont réagi aux demandes des écologistes en soutenant qu'il n'était pas question que l'ALENA fasse mention de l'environnement et que les préoccupations environnementales devaient être réglées par un autre mécanisme.

Cette situation nous a beaucoup affligés. Fort heureusement, les gouvernements du Mexique et des États-Unis ont fini par changer d'avis à ce sujet. Voilà pourquoi des mots comme «environnement», «ressources naturelles», et même «développement durable» figurent dans l'ALENA.

Plusieurs dispositions de l'ALENA touchent la protection et les préoccupations environnementales. Ainsi, le préambule, qui n'est pas exécutoire sur le plan juridique, énonce les objectifs environnementaux des signataires de l'accord, lesquels comprennent la protection et le renforcement des lois et des normes environnementales ainsi que le déploiement d'efforts en vue d'assurer le développement durable. Nous craignons cependant que les dispositions environnementales de l'accord ne suffisent pas à atteindre les objectifs énoncés dans le préambule.

J'aimerais maintenant brièvement vous parler de certaines de nos préoccupations à l'égard de l'accord. Premièrement, nous déplorons le fait que les objectifs du développement durable et de la protection de l'environnement ne figurent que dans le préambule et n'aient pas force de loi. Par ailleurs, il est bien dit que les signataires de l'ALENA s'engagent à mettre en oeuvre l'accord de façon à assurer la protection et la conservation de l'environnement

[*Texte*]

mentioned earlier, to also strengthen environment laws and regulations. While we're happy to see that these goals were articulated, we feel they were articulated in the wrong place. They should have been in the actual objectives of the agreement, which of course makes it much more of a legally binding wording.

The second area of concern for us is the ability of governments to protect the environment. We feel very strongly that the right of a national-provincial government to choose its own level of environmental protection and to take the kind of action it considers appropriate to solve or prevent an environmental problem is one of the most significant concerns that environmentalists have raised.

The steps a government may want to take to address an environmental concern range from standards and laws to economic instruments such as subsidies and taxes. A key environmental priority is to safeguard the ability of a government to take whatever action it feels necessary to address an environmental problem it has identified.

Pollution Probe and a number of other NGOs have urged negotiators to address three specific concerns to this. The first one is the protection of government's right to establish, implement and strengthen environmental standards and programs even if they're much tougher than those of the other parties and international norms. We recognize this is somewhat contradictory to the intention of the agreement, which is very much to harmonize standards, so this is one of our areas of concern.

The reason for this belief of ours is that many environmental problems are local in their effect, and that environmental values like social values vary and evolve. Environmental standards, laws and programs must be able to reflect the local or national environmental concerns and values of people. Thus we urge negotiators to protect domestic regulations and programs from being successfully challenged as unduly impeding trade.

The second point we brought forward is that industries with high environmental compliance costs in a jurisdiction would move to other jurisdictions in North America with lax compliance responsibilities. We urge negotiators to include measures that would prevent pollution havens from being created.

The third point is that those firms playing by the rules of one jurisdiction could suffer unfairly from competitive disadvantage from imports manufactured by firms in another jurisdiction in another country facing lower environmental costs due to less stringent environmental laws and enforcement. We feel this is unfair. We urge negotiators to establish minimum standards to act as floors, providing a basic level playing field for the environment.

The rights of governments to establish the level of protection and to take standards-related measures are acknowledged in articles 904 and 905, in both the technical standards chapter and the sanitary and phytosanitary chapter.

[*Traduction*]

ainsi qu'à renforcer les lois et les règlements environnementaux. Nous sommes heureux que l'accord énonce ces objectifs, mais nous regrettons qu'ils n'apparaissent pas dans le corps de l'accord. En effet, ils devraient figurer dans la partie portant sur les objectifs réels de l'accord de manière à avoir force de loi.

Nous nous inquiétons aussi de la capacité des gouvernements à protéger l'environnement. Nous sommes convaincus que le gouvernement fédéral et les provinces doivent pouvoir décider du niveau de protection environnementale ainsi que des mesures correctives qui s'imposent. Tous les écologistes partagent notre avis.

Pour corriger un problème environnemental, les gouvernements peuvent décider d'intervenir soit en adoptant des lois et des normes, soit au moyen d'instruments économiques comme les subventions et les impôts. Par conséquent, il importe de s'assurer que les gouvernements disposent des moyens voulus pour s'attaquer efficacement aux problèmes environnementaux.

Pollution Probe et plusieurs autres ONG ont pressé les négociateurs de se pencher sur cette question. Nous réclamons, en premier lieu, que le gouvernement conserve le droit de mettre en oeuvre et de renforcer des normes et des programmes environnementaux même si ceux-ci se révélaient être plus rigoureux que les normes internationales ou que les normes de ses partenaires. Nous sommes bien conscients du fait que l'accord vise l'objectif contraire qui est d'harmoniser les normes, d'où notre inquiétude.

Notre inquiétude découle du fait que les problèmes environnementaux ont des conséquences locales et que les valeurs environnementales comme les valeurs sociales varient et évoluent. Les normes, les lois et les programmes environnementaux doivent refléter les préoccupations et les valeurs environnementales des habitants d'une localité donnée ou d'un pays donné. Nous pressons donc les négociateurs d'éviter qu'on puisse indûment contester les règlements et les programmes environnementaux propres à chaque pays.

Nous craignons également que les industries devant assumer des coûts élevés pour se conformer aux normes environnementales dans un pays donné soient incitées à aller s'implanter dans un pays nord-américain dont les règlements seraient moins rigoureux. Nous incitons les négociateurs à veiller à empêcher la création de refuges de pollueurs.

Nous voudrions également éviter que les entreprises assujetties aux normes d'un pays subissent une concurrence déloyale de la part des importations provenant d'entreprises qui produiraient leurs biens dans un pays où les coûts environnementaux seraient moindres parce qu'ils seraient soumis à des règles environnementales moins rigoureuses. À notre avis, cela serait injuste. Nous pressons les négociateurs d'adopter des normes minimales de manière à ce que les conditions soient égales pour tous dans le domaine de l'environnement.

Les articles 904 et 905 de même que le chapitre sur les normes techniques et les règlements sanitaires et phytosanitaires reconnaissent le droit des gouvernements à établir des normes et des mesures de protection

[*Text*]

Governments attempting to set levels of protection by using sanitary and phytosanitary measures that include pesticides, however, are under a great burden. Governments must base levels of protection on risk assessment and scientific principles. Risk assessment has been challenged as an inadequate basis for establishing many health standards related to food additives and pesticide residues.

• 0945

In addition, the reference to the use of scientific principles could inhibit a government from setting standards based on the precautionary principle, which is when we don't know enough or we feel the information is inadequate, let's act on the side of caution. This possibility is somewhat tempered by article 757, which enables countries to adopt provisional standards where scientific information is not sufficient, reflecting to a certain extent the precautionary principle. A similar provision is in article 902, which that deals with technical standards.

It's interesting to note that countries seeking to establish technical standards—as opposed to sanitary standards—may use risk assessment as a method. This is articulated in article 907. I just want to draw your attention to the fact that there's no requirement. They may do so if they wish. We question why the same treatment wasn't applied to the phytosanitary and sanitary measures.

With regard to domestic environmental programs and laws and their protection, it's still unclear how well they're protected by the provisions in the agreement from challenges. For example, in the chapter on technical standards, article 904 prohibits a country from establishing measures "with a view to or with the effect of creating an unnecessary obstacle to trade between parties". This has raised the alarm among environmentalists, who are concerned that it's a potential weapon against the environment. The possibility that this clause may be used by one of the signatory nations to challenge an environmental standard is reduced by article 904, which states that an unnecessary obstacle will not be presumed to be created if the demonstrated purpose of the standard or action is to achieve a legitimate objective. A legitimate objective is defined in the agreement as safety, the protection of human, animal or plant life, the environment or consumers, and sustainable development.

While this provision helps limit the possibility that legitimate environmental standards will be undermined, the provision is subject to wide interpretation. A clarification of this provision is needed. Vague as it may be, however, the chapter dealing with sanitary and pesticide-related standards does not have the benefit of this wording. Again, we ask, why?

The issue of protecting the ability of a government to provide environmental subsidies to initiate or encourage the use of environmental practices is more clear. There is no provision safeguarding the ability of government to provide

[*Translation*]

environnementales. Les gouvernements qui chercheront cependant à protéger l'environnement par des mesures sanitaires et phytosanitaires ayant trait aux pesticides, par exemple, assumeront une lourde charge. Les gouvernements doivent établir le niveau de protection qui s'impose en se fondant sur une évaluation des risques ainsi que sur des principes scientifiques. Or, on estime que l'évaluation des risques ne permet pas vraiment d'établir adéquatement des normes de santé portant sur les additifs alimentaires et les résidus de pesticides.

En outre, l'obligation faite aux gouvernements de fonder leurs normes sur des principes scientifiques fera en sorte qu'ils hésiteront à prendre les précautions qui s'imposent. À notre avis, il vaudra mieux faire preuve de prudence si nous estimons manquer de renseignements pour prendre une décision éclairée. L'article 757 aux termes duquel les pays signataires peuvent adopter des normes provisoires lorsque l'information scientifique fait défaut atténue ce risque puisqu'il incite à une certaine prudence. L'article 902 qui porte sur les normes techniques contient une disposition semblable.

Il est intéressant de constater que les pays qui cherchent à se doter de normes techniques, par opposition aux normes sanitaires, peuvent recourir à la méthode de l'évaluation des risques. L'article 907 le confirme. J'attire simplement votre attention sur le fait que rien n'est obligatoire. Tout est laissé à la discrétion de chaque signataire. Nous nous demandons pourquoi il n'en est pas de même pour les mesures phytosanitaires et sanitaires.

Nous ne sommes pas trop sûrs de la façon dont les lois et les programmes environnementaux propres à chaque pays sont protégés aux termes de l'accord. Ainsi, dans le chapitre sur les normes techniques, l'article 904 interdit à un pays de prendre des mesures qui créeraient ou viseraient à créer un obstacle inutile au commerce entre les parties. Les écologistes craignent qu'on invoque cet article pour nuire à l'environnement. L'article 904 vient atténuer le risque qu'un des signataires se fonde sur cet article pour contester les normes environnementales d'un partenaire en énonçant qu'on ne considérera pas qu'un obstacle inutile au commerce a été créé si la norme ou la mesure en cause vise un objectif légitime. L'accord définit un objectif légitime comme étant la sécurité, la protection des êtres humains, des animaux et des végétaux, la protection de l'environnement ou des consommateurs ainsi que le développement durable.

Si cette disposition atténue le risque qu'on conteste des normes environnementales légitimes, il n'en demeure pas moins qu'elle peut être interprétée de façon très large. Il est donc nécessaire d'obtenir des précisions au sujet de cette disposition. Cette disposition est très vague, mais elle ne figure pas dans le chapitre sur les normes sanitaires et sur les normes portant sur les pesticides et nous nous demandons pourquoi.

La situation est plus claire quant à la protection de la capacité d'un gouvernement à prévoir des subventions pour encourager l'utilisation de certaines pratiques environnementales. En effet, aucune disposition en ce sens

[*Texte*]

environmental subsidies. Yet the use of subsidies to encourage better environmental practices in some areas will be an important tool in the transition to sustainable development. Ironically, the only subsidies that are protected in the agreement are oil and gas incentives—exploration incentives—which of course are contradictory to sustainable development.

The provisions in the agreement dealing with export measures could undermine domestic natural resource and energy conservation efforts. Articles 315 and 605 require reductions of export of a natural resource good—whether it's lumber, water, natural gas and so forth—for conservation reasons to be done only in proportion to the total supply of that good as in a previous 36-month period. We believe this places an undue burden on domestic conservation options. In other words, governments will be more restrained to take a conservation action based on this.

As I mentioned earlier, environmental groups have recognized or raised the concern that industries with high environmental compliance costs would move to other jurisdictions. There are terrible environmental conditions prevalent in the Maquiladora zone along the Mexico-U.S. border. You only have to go there to see it. This has conditioned most people to assume that Mexico will be the pollution haven of North America. It could just as likely be, however, a state in the U.S. or in Canada. Mexico, for the record, has environmental laws in several areas equal to those in the U.S. or Canada.

Enforcement has been the problem, as with cases in specific states and provinces as well. Negotiators were urged by environmentalists to include measures that would prevent pollution havens from being created, with mixed results. There are two provisions in the investment chapter that relate to environmental concerns and for which negotiators deserve some credit.

• 0950

The first provision, article 114(1) of the NAFTA investment chapter, states:

> Nothing in this chapter shall be construed to prevent a party from adopting, maintaining, or enforcing any measure, otherwise consistent with this chapter, that it considers appropriate to ensure that investment activity in its territory is undertaken in a manner sensitive to environmental concerns.

While we recognize that this provision does not require any action by the parties, it is nonetheless significant in that it reaffirms a party's right to undertake an environmental measure in a chapter which has as an overall intention the reduction or elimination of most other conditions on new or existing investment.

[*Traduction*]

n'existe dans l'accord. Or, le recours à ces subventions constitue un outil d'intervention important pour la réalisation de l'objectif du développement durable. Ironiquement, les seules subventions qui sont protégées par l'accord sont les subventions touchant l'exploration pétrolière et gazière, activité qui s'oppose évidemment au développement durable.

Les dispositions de l'accord qui portent sur l'exportation risquent de miner nos mesures de conservation de ressources naturelles et de l'énergie. En vertu des articles 315 et 605, les exportations de ressources naturelles comme le bois, l'eau et le gaz naturel ne peuvent être réduites pour des raisons de conservation que de façon proportionnelle à l'approvisionnement en ces ressources au cours des trente-six mois précédents. À notre avis, cela réduit les options qui s'offrent en matière de conservation des ressources nationales. Autrement dit, les gouvernements hésiteront davantage à prendre des mesures de conservation en raison de cette disposition de l'accord.

Comme je le mentionnais plus tôt, les groupes environnementaux craignent que les industries qui font face à des coûts environnementaux élevés décident de s'installer où les coûts sont moindres. Nous ne pouvons que déplorer les conditions environnementales qui existent dans la zone des Maquiladoras le long de la frontière entre le Mexique et les États-Unis. Il suffit de s'y rendre pour le constater. Cette situation porte la plupart des gens à présumer que le Mexique deviendra le refuge des pollueurs en Amérique du Nord. Or, ce pourrait aussi bien être un État des États-Unis ou une province canadienne. Il ne faut pas oublier que le Mexique a adopté, dans de nombreux domaines, des lois environnementales qui se comparent à celles des États-Unis ou du Canada.

C'est évidemment la mise en oeuvre de ces lois qui pose des difficultés comme c'est le cas dans certains États américains et dans nos provinces. Les écologistes ont incité les négociateurs, sans trop de succès, à inclure dans l'accord des mesures qui empêcheraient la création de refuges de pollueurs. Le chapitre sur les investissements comporte deux dispositions qui tiennent compte des préoccupations des écologistes, et il convient de féliciter les négociateurs à cet égard.

La première disposition, paragraphe 114(1) du chapitre de l'ALENA sur les investissements stipule ce qui suit:

> Le présent chapitre ne pourra être interprété comme empêchant une Partie d'adopter, de maintenir ou d'appliquer une mesure, par ailleurs conforme au présent chapitre, qu'elle considère nécessaire pour que l'activité de l'investissement effectué sur son territoire soit entreprise d'une manière conforme à la protection de l'environnement.

Bien que l'on reconnaisse que cette disposition n'exige aucune mesure de la part des parties, elle est néanmoins importante en ce sens qu'elle réaffirme le droit d'une partie d'adopter une mesure environnementale dans un chapitre dont l'intention générale est de réduire ou d'éliminer la plupart des autres conditions relatives aux nouveaux investissements ou aux investissements existants.

[*Text*]

The second provision is more significant in that it seeks to prevent or address pollution havens in the NAFTA countries. It is before you. I won't read it all, but in effect article 114(2) discourages the establishment of pollution havens. The language originally proposed by Canadian negotiators was much more rigorous, but it was watered down during the negotiations to the point where its effectiveness is questionable. The provision relies on the use of moral persuasion by saying that countries should not waive or derogate from environmental protection measures to attract or retain investment. The original words were "must not". In addition, consultation, not trade sanctions, is offered as the consequence.

Not only does this provision require strengthening to give it teeth but also clarification on the meaning of "derogate from". To make this provision effective the definition of derogation must include the lax enforcement of environmental laws or regulations. Nonetheless the fact that the NAFTA has a provision addressing pollution havens is a significant departure from other trade agreements.

Another concern that I mentioned earlier is that firms that do not relocate could suffer from unfair disadvantage from imports manufactured by companies in other jurisdictions with lower environmental costs due to less stringent environmental laws and enforcement. The NAFTA does not address this problem. It does not establish minimum environmental standards to act as floors providing a basic level playing field for the environment. Nor does it provide a basis for countervails on "ecological dumping."

The fourth area of concern for us has been the international environmental agreements and what kind of status they have vis-à-vis trade agreements. We believe that in the absence of an international police force the inclusion of trade measures in an international environmental agreement gives the agreement teeth. It makes it enforceable and effective.

There is language in the agreement protecting international environmental agreements with trade related provisions. Its wording, however, may undermine the state of intent of the provisions in article 104.

First, there is an onus on a country where there is a choice among equally effective and reasonable available means of complying with international obligations to choose the alternative that is least inconsistent with the other provisions of this agreement. As written, this provision implies a new burden on the country seeking to implement international environmental agreements to prove that the use of a trade measure is the most effective and reasonable means available.

[*Translation*]

La deuxième disposition a davantage d'importance en ce sens qu'elle vise à empêcher un pays signataire de l'ALENA de devenir un refuge pour les pollueurs. Vous l'avez devant vous. Je ne vais pas le lire, mais de fait le paragraphe 114(2) décourage l'établissement de refuges pour les pollueurs. Le texte qu'avaient proposé initialement les négociateurs canadiens était beaucoup plus rigoureux, mais il a été dilué au cours des négociations à un point où on se demande s'il est vraiment efficace. Cette disposition prévoit le recours à la persuasion morale en disant qu'une partie ne devrait pas renoncer ni déroger aux mesures de protection de l'environnement afin d'encourager l'établissement ou le maintien d'un investissement. Le texte original disait «ne doit pas». En outre, des consultations, non pas des sanctions commerciales, sont prévues en cas d'inobservation de cette disposition.

Il faudrait non seulement renforcer cette disposition, mais aussi préciser ce que signifie «déroger à». Pour que cette disposition soit efficace, la définition de dérogation doit comprendre une application non stricte des lois et des règlements environnementaux. Quoi qu'il en soit, le fait que l'ALENA comporte une disposition sur les refuges de pollueurs est un changement important par rapport aux autres accords commerciaux.

Une autre préoccupation que j'ai mentionnée précédemment, c'est que les entreprises qui ne déménagent pas pourraient être désavantagées par rapport aux importations fabriquées par des sociétés dans d'autres pays où les coûts environnementaux sont moins élevés parce que ces pays ont des lois environnementales moins strictes ou que ces lois ne sont pas appliquées aussi sévèrement. L'ALENA ne se penche pas sur ce problème. Il n'établit pas des normes environnementales minimales afin d'assurer des règles du jeu équitables dans le domaine de l'environnement. Il ne prévoit pas non plus la possibilité d'imposer des droits compensateurs dans les cas de «dumping écologique».

La quatrième question qui nous préoccupe est celle des accords environnementaux internationaux et de leur statut par rapport aux accords commerciaux. Nous sommes d'avis qu'étant donné l'absence d'une force policière internationale, le fait d'inclure des mesures commerciales dans un accord environnemental international renforce l'accord, le rend applicable et efficace.

Il y a dans l'accord des dispositions relatives au commerce qui protègent les accords environnementaux internationaux. Cependant, le libellé pourrait saper l'intention des dispositions de l'article 104.

Tout d'abord, lorsqu'un pays a le choix entre deux façons aussi raisonnables et efficaces de satisfaire à ses obligations internationales, il doit choisir la façon qui est la moins incompatible avec les autres dispositions du présent accord. Telle qu'elle est rédigée, cette disposition laisse entendre qu'un pays qui veut mettre en oeuvre un accord environnemental international doit dorénavant prouver que la mesure commerciale utilisée est la plus efficace et la plus raisonnable à laquelle il puisse recourir.

[*Texte*]

Second, it is of concern to us that this provision is really applied only to those agreements listed in the NAFTA by consent of all three parties. That means that if one country or two countries are not party to one agreement they could prevent the other party from actually carrying out its obligations under the international environmental agreement it alone has signed.

The fifth area of concern is the dispute settlement process. We were very concerned that in fact there be access and transparency in the process so that environment gets a fair chance in the settlement process. While the agreement allows NAFTA parties and dispute settlement panels to call in outside experts, there is no requirement that they do so.

Environmental groups also sought reforms ranging from "friends of the court" status for citizen groups to defend the environment, to transparency in the hearings and deliberations. NAFTA, however, unfortunately reinforced the cloak of secrecy surrounding trade dispute resolution processes.

The panel hearings and deliberations are confidential, and the final report is promised to be published within 15 days. However, there is no guarantee since the Trade Commission could block their release. While we understand the need for some confidentiality, the secrecy and the lack of transparency reaffirmed in the NAFTA are a red flag for many of us.

We believe that the current practice of policy development in democratic societies, particularly environmental policy, is rooted in the fundamental belief in public participation. The public expects no less of international trade environment policy-making. We, as the public, have recognized that, perhaps not intentionally, the international trade machinery has become an environmental policy development mechamism which directly impacts the environment, the wellbeing of the public, and yet we have no access to the process and there is no public accountability.

• 0955

The sixth area of concern for us has been the accession clause. We had pushed for a provision in the accession clause that would require new countries seeking to join the NAFTA to demonstrate their ability to meet the agreements on environmental protection and sustainable development goals. Part of determining that ability is the assessment of the impact of a new party joining the agreement on the national, regional, and global environment. Article 2204, which relates to the accession of other countries to the agreement, fails to establish any of these conditions that send the signal to other countries that environmental considerations will be a significant factor in determining their eligibility for membership in the NAFTA.

[*Traduction*]

Ensuite, une chose qui nous préoccupe c'est le fait que cette disposition ne s'applique en réalité qu'aux accords énumérés dans l'ALENA avec le consentement des trois parties. Cela signifie que si un pays ou deux pays ne sont pas signataires d'un accord, ils pourraient empêcher l'autre partie de s'acquitter de ses obligations aux termes de l'accord environnemental international dont il est le seul signataire.

La cinquième question qui nous préoccupe est celle du règlement des différends. Nous tenions beaucoup à ce que le processus soit accessible ou ouvert afin de donner la chance aux groupes environnementaux de participer au processus de règlement. Bien que l'accord permette aux parties signataires de l'ALENA et aux groupes spéciaux de règlement des différends de recourir à des experts de l'extérieur, rien ne les oblige à le faire.

Les groupes environnementaux ont en outre cherché à obtenir des réformes allant de la reconnaissance du statut «d'amis du tribunal» pour les groupes de citoyens qui défendent l'environnement à la transparence des audiences et des délibérations. Malheureusement, l'ALENA renforce tout le secret qui entoure les mécanismes de règlement des différends commerciaux.

Les audiences et les délibérations du groupe spécial sont confidentielles, et le rapport final doit être publié dans un délai de 15 jours. Cependant, rien ne le garantit, puisque la Commission du commerce pourrait en bloquer la publication. Nous comprenons la nécessité d'une certaine confidentialité, mais pour bon nombre d'entre nous, le secret et le manque de transparence que réaffirme l'ALENA constituent un obstacle.

Nous estimons que dans une société démocratique, l'élaboration des politiques, plus particulièrement des politiques environnementales, doit se faire avec la participation du public. Le public ne s'attend à rien de moins pour ce qui est de l'élaboration des politiques de l'environnement dans le cadre du commerce international. En tant que public, nous avons reconnu que, même si cela n'était pas intentionnel, le commerce international est devenu un mécanisme d'élaboration des politiques environnementales qui ont des conséquences directes pour l'environnement, le bien-être du public, et pourtant nous n'avons pas accès au processus et il n'existe aucune obligation de rendre compte.

La sixième question qui nous préoccupe est celle de la clause d'accession. Nous avions insisté pour qu'il y ait une disposition dans la clause d'accession selon laquelle un nouveau pays qui voudrait participer à l'ALENA serait tenu de prouver qu'il est en mesure de satisfaire aux exigences de l'accord en ce qui concerne les objectifs relatifs à la protection de l'environnement et au développement durable. Pour déterminer si un pays est en mesure de le faire, il faut entre autres évaluer quelles seront les conséquences pour l'environnement national, régional et global si une nouvelle partie se joint à l'accord. L'article 2204, qui porte sur l'accession d'autres pays à l'accord, omet d'établir des conditions pour signaler aux autres pays que des considérations environnementales seront un facteur important pour déterminer leur admissibilité à devenir membres de l'ALENA.

[*Text*]

The seventh concern we raised was an institutional mechanism to address trade-related environmental concerns raised by the NAFTA. We're pleased with the positive response by all three governments, who have announced their intention to create a North American commission on the environment. Its mandate is broadly defined as facilitating environmental cooperation among the three countries, as well as addressing NAFTA-related concerns, and negotiations are under way to define the specific terms of reference and procedures.

The expectations among the public about the effectiveness of this institution are very high. Environmental groups have put forward their views of what the commission should do: everything from investigate environmental trade-related matters and conflicts, monitor the implementation of the NAFTA environmental provisions, and also issue reports on the NAFTA parties' adoption and enforcement of domestic environmental laws and regulations.

In conclusion, the expansion of trade has been occurring dramatically with little due regard for the environmental consequences and, though the environmental provisions in the NAFTA are weak or vague in many areas, it still represents a significant departure from the conventional approach to trade agreements, which has been generally to ignore environmental concerns. While there are environmental provisions in the agreement, most of them are either vague or incomplete. Greater clarification is required in some areas. In others the provisions need to be strengthened to ensure that the NAFTA reinforces and supports, rather than undermines, progress in the pursuit of sustainable development.

President-elect Bill Clinton's election as President of the United States has injected a possibility for strengthening the environmental provisions in the NAFTA. Prior to his election, Governor Clinton stated that he would like to strengthen the environmental provisions of the NAFTA, as well as put in place some labour standards. How he proposes to do this remains unclear. In addition to actually opening up the agreement, other, more likely, possibilities include addressing environmental concerns and annexes in the mandate of the North American commission on the environment, or even in parallel agreements.

We prefer to see the annexes used as the primary vehicle for this, and we urge the Canadian government to encourage the United States, under President-elect Bill Clinton, to return to the agreement to strengthen and clarify the environmental safeguards. Pollution Probe believes that clarifying and fortifying the environmental provisions in the agreement are necessary fully to address the environmental concerns surrounding the NAFTA and to make the NAFTA an instrument for sustainable development.

[*Translation*]

La septième préoccupation que nous avons soulevée est celle d'un mécanisme institutionnel pour répondre aux préoccupations environnementales liées au commerce soulevées par l'ALENA. Nous sommes heureux de la réaction positive des trois gouvernements, qui ont annoncé leur intention de créer une commission nord-américaine sur l'environnement. De façon générale, son mandat sera de faciliter la coopération environnementale entre les trois pays, et de répondre aux préoccupations liées à l'ALENA. Des négociations sont en cours pour définir plus précisément son mandat.

Les attentes du public concernant l'efficacité de cette institution sont très grandes. Les groupes environnementaux ont fait part de leur point de vue sur ce que la commission devrait faire: tout, à partir des enquêtes sur les questions environnementales liées au commerce et les conflits, en passant par la surveillance de la mise en oeuvre des dispositions environnementales contenues dans l'ALENA, jusqu'à la publication de rapports sur l'adoption et l'application de lois et de règlements environnementaux par les signataires de l'ALENA.

En conclusion, le commerce a connu une expansion spectaculaire qui n'a guère tenu compte des conséquences pour l'environnement et, même si les dispositions de l'ALENA en matière d'environnement sont faibles ou vagues dans bien des domaines, elles représentent néanmoins une amélioration importante par rapport aux accords commerciaux conventionnels qui ne tiennent généralement pas compte des préoccupations environnementales. Bien que l'accord contienne des dispositions environnementales, la plupart sont vagues ou incomplètes. Il est nécessaire d'avoir davantage de précisions dans certains domaines. Dans d'autres, les dispositions doivent être renforcées pour s'assurer que l'ALENA renforce et appuie tout progrès vers le développement durable plutôt qu'elle ne l'affaiblit.

L'élection de Bill Clinton à la présidence des Etats-Unis a laissé entrevoir la possibilité de renforcer les dispositions environnementales dans l'ALENA. Avant son élection, le gouverneur Clinton a déclaré qu'il aimerait renforcer ces dispositions et mettre en place des normes en matière de main-d'oeuvre. Cependant, comment il propose de le faire n'est toujours pas clair. Outre la réouverture de l'accord, il y a d'autres possibilités plus probables, notamment répondre aux préoccupations environnementales dans le cadre du mandat de la Commission nord-américaine sur l'environnement ou même dans des accords parallèles.

Nous préférons que les annexes soient le principal outil utilisé à cet effet, et nous exhortons le gouvernement canadien à encourager les Etats-Unis et le président élu Bill Clinton à réouvrir l'accord afin de renforcer et de clarifier les mesures de protection environnementales. «Pollution Probe» estime qu'il est nécessaire de clarifier et de renforcer les dispositions environnementales contenues dans l'accord si l'on veut vraiment répondre aux préoccupations environnementales entourant l'ALENA et faire de l'ALENA un outil pour le développement durable.

[*Texte*]

Even with strengthened or clarified provisions, however, the proof of how effective the provisions will be is ultimately in the implentation and administration of the agreement. Environmental groups will be watching closely to see if the professed environmental intentions expressed in the agreement will be carried out.

Thank you.

The Chairman: Thank you. Now Mr. Smith.

Mr. Murray Smith (Director, Centre for Trade Policy and Law): Thank you, Mr. Chairman. I apologize to the committee. I don't have a prepared statement. I have a short opening presentation I'd like to make, and then I'd be happy to join in a discussion of the issues with my colleagues on this panel.

The issue of trade agreements and the relationship between international trade and environmental agreements is an extremely important one and one where we're still searching for modalities or a *modus vivendi* to allow these various objectives to be reconciled from the most mutually advantageous point of view—from the point of view of the various policy communities, but also from the point of view of various countries. I don't want to go into the broader global dimensions of that issue today, but I think it's an issue that will be with us for decades, and perhaps longer, as the debate about the UNCED process illustrates.

• 1000

I think the debate over the last two or three years has tended to focus very much on absolutes, in the sense of whether or not open trade and investment policies contribute to environmental degradation or they contribute to sustainable development. The answer to that question depends very much on what other regulatory policies are available domestically to ensure protection of the environment, to ensure domestic production costs reflect the full environmental cost of production, and on what sorts of international arrangements are available to promote international cooperation.

I wish to report very briefly on some research some colleagues and I did, examining the links between environmental regulation and competitiveness. At one end of the spectrum there is what you might call the "Porter conjecture". Michael Porter argues—and others, certainly, Michael Porter isn't the only one, but I focus on Porter—that tougher environmental standards make your industry more competitive internationally. Germany and Japan are often cited in this regard, as countries that have had very tough domestic environmental process standards. . .and as a result their industries have become more competitive internationally.

In fact, if you look at that hypothesis, you find there is a range of possibilities. At one end there is what I would call "the payback scenario". The tough domestic environmental regulations force or stimulate your industry to develop new technologies which are both more environmentally benign but also more efficient; they are more effective in the utilization of other resources and inputs into production, including labour, and they focus more on the utilization of skilled

[*Traduction*]

Cependant, même si les dispositions sont renforcées ou clarifiées, ce n'est que lorsque l'accord sera mis en oeuvre et administré que l'on pourra vraiment voir jusqu'à quel point ces dispositions sont efficaces. Les groupes environnementaux surveilleront les choses de près pour voir si les intentions exprimées dans l'accord en matière d'environnement sont respectées.

Je vous remercie.

Le président: Merci. Monsieur Smith.

M. Murray Smith (directeur, Centre de droit et de politique commerciale): Merci, monsieur le président. Je m'excuse auprès du comité, car je n'ai pas préparé de déclaration écrite. J'aimerais faire une courte déclaration liminaire, puis je serai heureux de me joindre à mes collègues pour participer au débat.

La question des accords commerciaux et du rapport entre ces accords commerciaux internationaux et les accords environnementaux est extrêmement importante. De fait, nous cherchons toujours à trouver des modalités ou un *modus* vivendi permettant de concilier ces divers objectifs du point de vue mutuellement le plus avantageux—du point de vue des diverses collectivités mais également du point de vue des divers pays. Je n'aborderai pas aujourd'hui les dimensions plus globales de la question, mais je pense que c'est une question sur laquelle nous devrons nous pencher pendant plusieurs dizaines d'années à venir, et peut-être même plus longtemps, comme le débat sur le processus sur la CNUED le montre bien.

Depuis deux ou trois ans, le débat a plutôt tendance à porter sur des absolus, c'est-à-dire qu'on se demande si les politiques d'investissement et de commerce libre contribuent à la dégradation environnementale ou si elles contribuent au développement durable. La réponse à cette question dépend en grande partie de l'existence d'autres politiques nationales en matière de réglementation pour assurer la protection de l'environnement, pour s'assurer que les coûts de production au pays reflètent le coût total environnemental de la production, et dépend également des accords internationaux en vue de promouvoir la collaboration internationale.

J'aimerais tout d'abord vous parler très brièvement d'une étude que certains de mes collègues et moi-même avons faite sur les liens entre la réglementation environnementale et la compétitivité. D'une part, il y a ce qu'on pourrait appeler la «conjecture Porter». Michael Porter prétend—et d'autres le prétendent également, Michael Porter n'est pas le seul—que des normes environnementales plus sévères rendent une industrie plus compétitive à l'échelle internationale. L'Allemagne et le Japon sont souvent cités en exemple, car ces pays ont des normes très sévères en matière d'environnement et ces normes ont aidé leurs industries à devenir plus compétitives à l'échelle internationale.

En fait, si on examine cette hypothèse, on s'aperçoit qu'il y a toute une série de possibilités. D'une part, il y a ce que j'appellerais «le scénario de la récupération». Des règlements environnementaux sévères obligent ou encouragent l'industrie à développer de nouvelles technologies qui sont à la fois moins nuisibles à l'environnement et plus efficaces; elles sont plus efficaces pour ce qui est de l'utilisation d'autres ressources et

[*Text*]

labour inputs. It is also the case that at least in some markets, having an environmentally benign production process will enable you to obtain some premium in the marketplace from consumers. That premium may be small, but it could be significant.

In many instances the most important consideration in whether the payback scenario holds is whether environmental regulation in your major markets evolves along similar lines. This is an important issue for an economy like Canada, which is a middle-size industrial country. We depend heavily on exports in international trade. So what matters to Canada is not only our domestic environmental regulation but also how environmental regulation evolves in the major OECD countries; obviously including North America, but not limited to North America. If in fact our environmental regulators correctly anticipate, or if our enviromental regulations correctly lead the way in how environmental regulation may evolve among the OECD economies, then our industries may gain a competitive advantage by complying with tough domestic environmental regulatory policies.

The other end of the spectrum is what I would call a kind of double-jeopardy scenario. That is, you have both high compliance costs from tough domestic environmental regulation and you encounter simultaneously—life is not fair—green protectionism in export markets. The reason could be that if other countries, such as the United States or Europe, followed fundamentally different approaches to environmental regulation, then you could find a situation in a particular industry—I could give you some examples, I do not want to spend time on it—where you are faced with both high compliance costs at home and green protectionism abroad.

How does Canada resolve this debate and this dilemma? Obviously, environmental regulators will see the payback scenario as the one that applies in almost all instances, and companies will claim that in almost all instances they are faced with this double-jeopardy scenario. So how do you resolve this dilemma?

From Canada's point of view, I think the best way to resolve this dilemma is through two approaches. The first is to promote proactively international environmental cooperation, whether it's within North America, within the OECD, or more generally, and also to promote integration of international trade and international environmental agreements in terms of coordination of the dispute settlement processes under these agreements.

• 1005

With those general introductory remarks, I'd like to turn to some very specific points about NAFTA and ask this question: does NAFTA help us in this general approach I'm suggesting? I'll come to my conclusions in more detail at the

[*Translation*]

d'intrants dans la production, notamment la main-d'oeuvre, et elles mettent davantage l'accent sur l'utilisation de la main-d'oeuvre spécialisée. Sur certains marchés, le fait d'avoir un procédé de production respectueux de l'environnement pourra faire en sorte que les consommateurs choisiront votre produit plutôt qu'un autre. Cela pourrait faire une différence.

Dans bien des cas, le facteur le plus important pour savoir si ce scénario est valable consiste à déterminer si la réglementation environnementale dans vos principaux marchés évolue de la même façon. Il s'agit d'une question importante pour une économie comme le Canada, qui est un pays industriel de taille moyenne. Nous dépendons beaucoup des exportations dans le commerce international. Donc, l'important pour le Canada, ce n'est pas uniquement la réglementation environnementale canadienne, mais également la façon dont la réglementation environnementale évolue dans les principaux pays de l'OCDE et naturellement en Amérique du Nord, mais pas uniquement en Amérique du Nord. Si, en fait, nos organismes de réglementation environnementale prennent les devants pour adopter les mesures nécessaires, ou si nos règlements en matière d'environnement sont innovateurs et donnent le ton à la façon dont la réglementation environnementale évolue dans les pays de l'OCDE, alors il serait peut-être avantageux pour nos industries sur le plan concurrentiel de se conformer à des politiques sévères en matière de réglementation environnementale au pays.

À l'autre extrémité, on a ce qu'on appelle le scénario du double préjudice. En effet, d'une part on doit faire face à des coûts très élevés d'observation d'une réglementation environnementale stricte au pays et d'autre part—il n'y a pas de justice—au protectionnisme vert sur les marchés d'exportation. En effet, si d'autres pays, comme les États-Unis ou les pays d'Europe, avaient une perspective tout à fait différente de la réglementation environnementale, il se pourrait qu'une industrie en particulier—je pourrais vous donner des exemples, mais je ne veux pas y passer trop de temps—doive faire face à la fois à des coûts d'observation élevés au pays et au protectionnisme vert à l'étranger.

Comment le Canada peut-il résoudre ce dilemme? Naturellement, les organismes de réglementation environnementale diront que le scénario de la récupération est celui qui s'applique dans la plupart des cas, et les sociétés diront que dans la plupart des cas, c'est le scénario du double préjudice qui prévaut. Alors, comment résoudre ce dilemme?

Pour le Canada, je pense qu'il y a deux façons d'aborder la question pour résoudre le dilemme. La première consiste à promouvoir activement la coopération environnementale internationale, que ce soit en Amérique du Nord, au sein de l'OCDE ou de façon plus générale, et de promouvoir l'intégration des accords environnementaux internationaux et des accords commerciaux internationaux en coordonnant les mécanismes de règlement des différends prévus dans ces ententes.

Voilà qui conclut mes observations générales. J'aimerais maintenant aborder certains points très précis concernant l'ALENA et poser la question suivante: l'ALENA nous aide-t-il dans cette démarche générale que je propose? Je vous

[*Texte*]

end, but my answer is, in simple terms, yes. I think it does provide a basis for promoting environmental cooperation and it does provide a process for reconciling dispute settlement procedures under international trade and international environmental agreements.

However, I want to raise a couple of cautionary notes in the area of dispute settlement, and I would be happy to discuss these with my colleagues on the panel or with the members. The first issue is that the NAFTA gives precedent to some specified international environmental agreements that are listed in the agreement. This is fine. It's a perfectly sensible proposal, if you're concerned about environmental protection, to give precedence to these international environmental agreements.

The only question, however, is that it raises the issue of how effective the dispute settlement procedures are under those respective agreements. In most instances those agreements were not negotiated with the kind of elaborate dispute settlement mechanism that has been developed under the GATT, that has been reflected to some extent in the Canada-U.S. Free Trade Agreement and is proposed for NAFTA.

I'm not taking a strong view one way or the other that it's a good idea or a bad idea. I'm just raising the issue that if we're going to give precedence to these international environmental agreements, what will be the basis of dispute settlement when the two sets of agreements conflict?

The other issue that strikes me is hypothetical: the issue of the relationship between dispute settlement under the NAFTA and dispute settlement under the GATT as it pertains to environment-related issues. Under article 205, paragraph 3, it gives preference to NAFTA over the GATT.

This raises the following interesting hypothetical case. Suppose the United States were to mandate national recycling requirements on newsprint. It may not be the best environmental policy from the point of view of what the United States ought to do to promote recycling of newsprint, but that's beside the point. It would clearly have very dramatic implications for the Canadian newsprint and pulp and paper industries.

There's a long and detailed set of issues involved here, but it is arguable that in that kind of dispute, Canada would be better placed, in terms of our export interests in the pulp and paper industry, to bring a case under the GATT, not only in terms of potential breach of GATT obligations but also in what's called a non-violation case under the GATT—much as is the case in the current dispute among the United States, Canada, Argentina, Australia and the European Community over oilseeds trade. That case is a non-violation case where it's been found by the GATT panel that European subsidies that are permitted under the GATT are being used in a discriminatory fashion which undermines the tariff concession that the European Community made more than 30 years ago to its trading partners. The same kind of issue could arise with respect to this mandatory recycling legislation.

[*Traduction*]

ferai part de mes conclusions plus en détail à la fin, mais en résumé, ma réponse est oui. Je pense que l'ALENA est une entente de base qui permet de promouvoir la coopération environnementale et qui prévoit un processus de règlement des différends aux termes des accords environnementaux internationaux et des accords commerciaux internationaux.

Cependant, j'aimerais faire quelques petites mises en garde en ce qui concerne le règlement des différends, et je serai heureux d'en discuter avec mes collègues ou avec les députés. Tout d'abord, l'ALENA donne priorité à certains accords environnementaux internationaux qui sont énumérés dans l'accord. C'est très bien. Il est tout à fait raisonnable, si on se préoccupe de protection environnementale, de donner priorité à ces accords environnementaux internationaux.

Cependant, il reste à savoir si les mécanismes de règlement des différends prévus dans ces accords sont efficaces. Dans la plupart des cas, ces accords n'ont pas été négociés avec des mécanismes de règlement des différends aussi élaborés que celui prévu aux termes du GATT qui a été reflété dans une certaine mesure dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et qui est proposé pour l'ALENA.

Je ne dis pas qu'il s'agit d'une bonne idée ou d'une mauvaise idée. Je pose tout simplement la question suivante: si nous donnons priorité à ces accords environnementaux internationaux, à quel mécanisme de règlement des différends ferons-nous appel en cas de conflit entre les deux séries d'accords?

L'autre question qui me préoccupe est plutôt hypothétique: c'est la question du rapport entre le mécanisme de règlement des différends prévu dans l'ALENA et celui qui est prévu en vertu du GATT en ce qui concerne les questions relatives à l'environnement. Le paragraphe 3 de l'article 205 donne priorité à l'ALENA par rapport au GATT.

Cela soulève donc un cas hypothétique intéressant: supposons que les États-Unis décidaient d'imposer des exigences nationales en matière de recyclage du papier journal. Ce n'est peut-être pas la meilleure chose que les États-Unis devraient faire pour promouvoir le recyclage du papier journal, mais là n'est pas la question. Cela aurait de toute évidence des conséquences très graves pour le secteur canadien des pâtes et papier et du papier journal.

Il faut tenir compte de toutes sortes de questions ici, mais on peut faire valoir que dans ce genre de différends, étant donné l'importance de ces exportations dans le secteur des pâtes et papier, il serait préférable que le Canada porte l'affaire devant le GATT, non seulement en faisant valoir une infraction éventuelle des obligations aux termes du GATT, mais également ce qu'on appelle un cas de non-violation aux termes du GATT—comme c'est le cas dans le différend qui oppose à l'heure actuelle les États-Unis, le Canada, l'Argentine, l'Australie, la Communauté européenne dans le commerce des oléagineux. Il s'agit d'un cas de non-violation où un groupe spécial du GATT a déterminé que les subventions européennes permises en vertu du GATT sont utilisées de façon discriminatoire, ce qui amoindrit la concession tarifaire qu'a accordée la Communauté européenne il y a plus de 30 ans à ses partenaires commerciaux. Des mesures législatives sur le recyclage obligatoire pourraient être portées devant le GATT de la même façon que cette affaire l'a été.

[*Text*]

Now, you could argue that there are adequate dispute settlement procedures under NAFTA to deal with that issue, and it might be quite appropriate to deal with NAFTA. I'm merely making the point that some people would argue that Canada's export interests would, in that instance, be better served by recourse to GATT dispute settlement.

I suppose the point is that if you are seeking to provide greater precedence to international environmental agreements, that may have merit on its own rights but it may also raise the issue of how you deal with green protectionism, in terms of how these international environmental agreements are actually interpreted.

• 1010

I want to turn now to another specific set of obligations in NAFTA, and that is the obligations in the investment chapter regarding actions by governments to relax environmental standards, either to induce new investment or to retain investment in their jurisdiction. To my mind that is an extremely useful vehicle for intergovernmental cooperation. I believe it provides a very real opportunity for this proposed North American commission on the environment to use that link with NAFTA to develop common approaches, if not common standards, to environmental regulation.

Beyond that scope for intergovernmental cooperation, I would suggest that that obligation in NAFTA is extremely useful in safeguarding governments from political pressures, often domestic, which seek to delay or defer or otherwise weaken existing environmental regulations for purposes of inducing investment.

I am sure none of the members of this committee would ever be tempted to weaken environmental standards for this purpose, but perhaps some of your colleagues on other committees in the federal Parliament or in provincial legislatures, or ministers in these jurisdictions, might on occasion be tempted in this direction. Having this obligation to NAFTA and the potential that you could be, in a sense, called on the issue and the issue could be made more transparent is, I would suggest, a very useful restraint on the government's exercising direction in this fashion.

On the other hand, I would raise a caution or a caveat about proposals to make an obligation of this sort mandatory. The reason I would be concerned about that is that—especially as it applies to obligations about retention of investment. It may often be the case that environmental regulators need to be ambitious in proposing new environmental standards. They may set a target that in five years emissions have to be reduced to this level.

[*Translation*]

Or, on pourrait faire valoir qu'il existe un mécanisme de règlement des différends adéquat aux termes de l'ALENA pour régler la question, et qu'il conviendrait tout à fait de recourir à ce mécanisme. Tout ce que je tiens à souligner, c'est que certaines personnes feraient valoir qu'il serait plus avantageux pour le Canada, étant donné ses exportations, de recourir au mécanisme de règlement des différends prévu par le GATT.

Je suppose que si on veut accorder une plus grande priorité aux accords environnementaux internationaux, cela peut être tout à fait justifié, mais cela soulève également la question du protectionnisme vert, en ce qui concerne la façon dont ces accords environnementaux internationaux sont en fait interprétés.

J'aimerais maintenant aborder une autre série bien précise d'obligations dans l'ALENA, c'est-à-dire les obligations dans le chapitre des investissements concernant les mesures prises par les gouvernements en vue d'assouplir les normes environnementales, soit pour attirer de nouveaux investissements ou maintenir les investissements dans leur pays. À mon avis, il s'agit d'un outil de coopération gouvernementale extrêmement utile. La Commission nord-américaine sur l'environnement que l'on se propose de créer pourrait utiliser ce lien avec l'ALENA en vue d'élaborer des formes communes, si ce n'est des normes communes, en matière de réglementation environnementale.

En plus de l'aspect de collaboration intergouvernementale, je dirais que cette obligation prévue dans l'ALENA est extrêmement utile pour protéger les gouvernements contre les pressions politiques qui sont souvent exercées au niveau national, afin de retarder l'entrée en vigueur de règlements gouvernementaux ou d'affaiblir les règlements existants afin d'attirer les investissements.

Je suis certain qu'aucun des membres du comité ne serait tenté d'affaiblir les normes environnementales à cette fin, mais peut-être que certains de vos collègues d'autres comités au Parlement fédéral ou des assemblées législatives provinciales ou des ministres pourraient à l'occasion être tentés de le faire. Le fait que cette obligation existe dans l'ALENA et que l'on puisse en un sens être jugé sur la question, étant donné la transparence du processus, constitue à mon avis une restriction très utile pour empêcher le gouvernement de prendre des mesures qui pourraient affaiblir les normes environnementales de cette façon.

Par ailleurs, j'aimerais faire une mise en garde au sujet des propositions visant à faire de cela une obligation formelle. La raison pour laquelle cela me préoccupe, c'est surtout en ce qui concerne les obligations relatives au maintien de l'investissement. Souvent, les organismes de réglementation environnementale doivent être ambitieux lorsqu'ils proposent de nouvelles normes environnementales. Ils peuvent par exemple se donner pour objectif de réduire les émissions à tel niveau dans cinq ans.

[*Texte*]

Perhaps after five years the technology does not evolve quite as quickly as anticipated or perhaps there are cyclical problems in that particular industry. It might be appropriate in some circumstances to allow the stretching of the compliance period for purposes of effective environmental regulation.

My concern is that if this kind of obligation that is in the investment chapter were made mandatory governments would indeed live with it. It would result in forcing environmental regulators to be more cautious in promulgating new environmental standards. In the end, that may not contribute to effective environmental regulation.

I regard the current obligation in NAFTA, in the investment chapter, as one that is extremely useful. But I would view with some caution the proposal to make it a mandatory obligation.

I would stress that the linkage between NAFTA and the GATT is extremely important, both in terms of substantive obligations and in the dispute settlement process. Janine Ferretti mentioned the issue of the use of environmental subsidies. This is an issue that is being considered in the context of the just resumed or the about to be resumed negotiations in the Uruguay Round on subsidies and countervailing duties, and the issue of environmental subsidies has been discussed in those negotiations.

A specific carve-out for environmental subsidies is not reflected in the current version of the Dunkel text, but it could well be reflected in the final text when that is completed, perhaps in the next few months.

• 1015

More importantly, the number of ways in which NAFTA has broken new ground in terms of linking and integrating international trade and environmental agreements will have some effect on the GATT process. We might see in the context of the proposal for a multilateral trade organization developments in the GATT, or proposals certainly to bring some of the GATT arrangements more closely in line with those in NAFTA or evolve along the lines suggested by NAFTA. That's really another issue, but I think ultimately the implementation of NAFTA and the experience with NAFTA will be very much influenced by how the NAFTA arrangements fit with those under the GATT and with the international environmental agreements.

I just want to spend a few minutes commenting on the established North American commission on the environment and some of the proposals the Clinton administration might make about environmental cooperation and the NAFTA process.

First of all, there are several potential roles the North American commission on the environment could play. The first very important one would be just simply to provide some transparency in monitoring the effectiveness of environmental regulation and enforcement in the three countries. A fact-finding role by a neutral observer would be extremely important in promoting cooperation on these issues.

[*Traduction*]

Peut-être qu'après cinq ans, la technologie n'aura pas évolué aussi rapidement que prévu ou peut-être qu'il y aura des problèmes cycliques dans ce secteur en particulier. Il serait peut-être approprié dans certaines circonstances de permettre la prolongation de la période d'observation si l'on veut que la réglementation environnementale soit efficace.

Ce que je crains, c'est que si ce genre d'obligation que l'on retrouve dans le chapitre sur les investissements devenait impérative, les gouvernements devraient les respecter. Par conséquent, les organismes de réglementation gouvernementaux seraient peut-être obligés d'être plus prudents lorsqu'ils promulguent de nouvelles normes environnementales. En fin de compte, cela ne rendrait pas la réglementation environnementale plus efficace.

Je considère l'obligation actuelle dans l'ALENA, au chapitre des investissements, comme étant extrêmement utile. Mais je ferais cependant une mise en garde pour ce qui est de rendre cette obligation impérative.

Je souligne que le lien entre l'ALENA et le GATT est extrêmement important, à la fois en ce qui concerne les obligations de fond et le processus de règlement des différends. Janine Ferretti a mentionné la question de l'utilisation de subventions environnementales. C'est une question qui est examinée dans le contexte des négociations de l'Uruguay Round qui viennent tout juste de reprendre ou qui devraient bientôt reprendre sur les subventions et les droits compensateurs, et la question des subventions environnementales a été abordée lors de ces négociations.

Dans la version actuelle du texte de Dunkel, on n'aborde pas la question des subventions environnementales comme telle, mais cette question pourrait être abordée dans le texte final lorsqu'il sera rédigé, peut-être dans quelques mois.

Plus important encore, les diverses façons dont l'ALENA a fait des percées en associant commerce international et accords environnementaux auront sans doute un effet sur le GATT. En effet, dans le cadre de l'organisation de commerce multilatéral proposé, il pourrait y avoir des modifications au GATT, ou des propositions de rapprochement des mécanismes du GATT par rapport à ceux de l'ALENA ou une évolution de ces mécanismes dans le sens de ceux de l'ALENA. C'est une tout autre question, mais je crois qu'au bout du compte, la mise en oeuvre de l'ALENA et ce qui en découlera seront fortement influencés par les ressemblances entre l'ALENA, le GATT et les ententes environnementales internationales.

J'aimerais maintenant passer quelques minutes à vous parler de la Commission nord-américaine sur l'environnement qui est mise sur pied et des propositions que pourrait faire le gouvernement Clinton au sujet de la coopération en matière d'environnement et du processus de l'ALENA.

Tout d'abord, cette commission pourrait jouer divers rôles. Le premier rôle, très important, serait simplement de garantir une certaine transparence dans l'observation de l'efficacité de la réglementation environnementale et de son application dans les trois pays. Pour faciliter la coopération sur ces questions, il est extrêmement important d'avoir un observateur neutre pour la cueillette d'informations.

[*Text*]

A second role the North American commission on the environment could play is to develop proposed minimum standards, especially for some of the more egregious types of pollutants and emissions. The latter element is one of a kind of Delphic pronouncement that Clinton and others in the United States have made. I think it might be important to think about how these proposed minimum standards are actually implemented or given effect.

To my mind, it would make sense to have a two-step process. You should have the North American commission on the environment propose these standards, then perhaps have a period of time for consultation and review with domestic industries in the three countries, and then ultimately bring them into effect perhaps by the three governments simultaneously as mandatory standards.

My concern is that if you give the North American commission on the environment up-front mandatory regulatory authority to set minimum standards in this area, the result would be that these minimum standards would be negotiated at the technical level. In my view, it would be much more constructive to allow the environmental authorities in the three countries to do good careful technical work and develop a common approach to regulation of these issues, and then bring the governments along in this process.

The third issue, which I think could prove to be the most contentious in terms of the North American commission on the environment and elements that raise proposals that might come out of the United States in terms of parallel accords to deal with the environment, is the question of enforcement of environmental regulations and standards. This is something President-elect Clinton has focused on.

With your permission, Mr. Chairman, I will just quote very briefly from his North Carolina speech. His point, and I quote from President-elect Clinton:

> We need a supplemental agreement that would require each country to enforce its own environmental and workers' standards. Each agreement should contain a wide variety of procedural safeguards and remedies that we take for granted here in our country, such as easy access to the courts, public hearings, the right to present evidence, streamlined procedures and effective remedies.
>
> I will negotiate an agreement among the three parties that permits citizens of each country to bring suit in their own courts when they believe their domestic environmental protections and worker standards aren't being enforced.

• 1020

I suppose this could be a non-issue for Canada in the sense that our view would probably be that we already provide effective protection and guarantees along these lines, but if the proposal goes further and provides a supra-national mechanism governing the enforcement of environmental regulation, that could raise some interesting questions in Canada, especially given the allocation of jurisdiction over regulation in the environment under our constitutional arrangements.

[*Translation*]

Le deuxième rôle de la Commission sur l'environnement pourrait être la rédaction de propositions de normes minimales, surtout pour les polluants et les émissions les plus tristement notoires. C'est le genre d'oracle prononcé par Clinton et d'autres Américains. Je pense qu'il est important de songer à la façon dont ces normes minimales proposées seront mises en oeuvre ou mises en vigueur.

À mon avis, il conviendrait de procéder en deux étapes. Il y aurait d'abord une présentation de ces normes par la Commission nord-américaine sur l'environnement, puis une période de consultation et d'examen auprès des industries nationales des trois pays et, finalement, l'imposition simultanée par les trois gouvernements d'une norme obligatoire.

Je crains que si l'on donne à la commission le pouvoir de réglementation lui permettant de fixer des normes minimales en matière d'environnement, ces normes seront négociées au niveau technique. À mon avis, il serait bien plus constructif de permettre aux responsables de l'environnement dans les trois pays de faire un travail technique soigné et de mettre au point une méthode commune de réglementation sur ces questions. Les gouvernements participeraient ensuite au processus.

La troisième question est celle de l'application des normes et des règlements en matière d'environnement. C'est sans doute la question qui sera la plus controversée pour la Commission nord-américaine sur l'environnement à cause notamment des propositions que feront les États-Unis pour des accords parallèles portant sur l'environnement. Le nouveau président Clinton a déjà décidé de se pencher là-dessus.

Si vous le permettez, monsieur le président, je vais citer quelques phrases de son discours en Caroline du Nord. Le nouveau président Clinton disait donc:

> Il nous faut une entente supplémentaire qui exigera de chaque pays qu'il applique ses propres normes sur l'environnement et le travail. Chaque entente devrait contenir diverses garanties et solutions en matière de procédures qui sont pour nous des acquis comme un accès facile aux tribunaux, des audiences publiques, le droit de présenter des preuves, des procédures simplifiées et des solutions efficaces.
>
> Je vais négocier une entente tripartite qui permettra aux citoyens de chaque pays d'entamer des poursuites lorsqu'ils estimeront qu'on n'applique pas les normes de protection de l'environnement et des travailleurs.

J'imagine que cela ne serait pas une préoccupation pour les Canadiens, étant donné qu'ils croient probablement qu'on leur offre déjà une protection et des garanties efficaces en ce sens. Mais si la proposition va plus loin et prévoit un mécanisme supra-national pour l'application de la réglementation environnementale, des questions intéressantes pourraient être soulevées au Canada, surtout si l'on tient compte de la répartition des compétences en matière de réglementation environnementale en vertu de notre Constitution.

[*Texte*]

So I think there is an issue for Canada. Any proposals evolving between the United States and Mexico might be accepted on the Canadian side, on the other hand they might raise some interesting questions for Canada as we deal with the enforcement of our own environmental regulations and standards.

In raising these issue and concerns, I recognize that I may have tended to focus on cautionary notes. Let me put my remarks in perspective. At heart I'm an incurable optimist. We have been through a period of prolonged recession in the North American economy and in the G-7 economies. That was reflected in the NAFTA negotiations in some of the protectionist proposals for rules of origin. In almost every instance those were beaten back, and we do in fact have an agreement that is significantly trade-liberalizing.

What is the major issue now being discussed in the United States Congress in terms of the implementation of NAFTA? The issue is not so much one of protectionism as it is of how to promote environmental cooperation, either bilaterally between the United States and Mexico or trilaterally among the three countries. I think that's an opportunity for all of us. If we can look beyond the next six months or the next year, through the NAFTA process we can build much more effective environmental cooperation in North America.

This is something to be desired, both in terms of protection of our environment and in terms of promoting industries which are both competitive internationally and comply fully with international environmental standards. Incidentally, this would promote the development of our own environmental industries, which could then export environmental goods and services.

Thank you.

The Chairman: Our final witness is Michelle Swenarchuk.

Ms Michelle Swenarchuk (Acting Executive Director, Canadian Environmental Law Association): As you've already heard this morning and as is true in the current era of public debate in Canada, we've all been made aware of the economic crisis in which we live and a great deal of attention and public policy is paid to that economic crisis, yet political leaders have not yet acknowledged that we also live in a era of unprecedented ecological crisis.

At the Canadian Environmental Law Association we approach most questions, including questions of trade, from that perspective. The global ecological crisis has become clear. Global warming will have an enormous impact on our lifestyles, our agriculture, forests, fisheries, on sea levels and on coastal regions around the world. Depletion of the ozone layer is already causing increased rates of eye diseases in Chile and skin cancer in Australia. We face catastrophic and increasing levels of poverty in the Third World, and we know that poverty is both a cause and effect of environmental problems. Industrialized nations including our own exploit resources at accelerating rates and international problems of

[*Traduction*]

Je crois donc que cette question doit intéresser le Canada. Toute proposition d'entente entre les États-Unis et le Mexique pourrait être acceptée au Canada, mais elle pourrait soulever d'intéressantes questions ici lorsqu'il s'agira d'appliquer nos propres normes et règlements en matière d'environnement.

En parlant de ces questions et de mes préoccupations, je reconnais que je me suis attardé davantage sur les appels à la prudence. Permettez-moi de remettre les choses dans leur contexte. Je suis dans le fond un incurable optimiste. L'économie nord-américaine et celle du G-7 ont connu une longue période de récession. Cela s'est traduit dans les négociations de l'ALENA par des propositions protectionnistes relatives aux règles d'origine. Dans presque chaque cas, elles ont été rejetées et l'entente finale va véritablement libéraliser les échanges.

Quelle est actuellement la question la plus importante pour le Congrès américain au sujet de l'application de l'ALENA? Ce n'est pas tellement le protectionnisme comme la promotion de la coopération environnementale, que ce soit bilatéralement, entre les États-Unis et le Mexique, ou trilatéralement. Je pense qu'une occasion unique s'offre à nous tous. Si nous pouvons envisager la situation au-delà des six prochains mois ou de l'année qui vient, nous pourrons dans le cadre de l'ALENA arriver à une coopération environnementale plus efficace en Amérique du Nord.

C'est très souhaitable, tant pour la protection de notre environnement que pour la promotion d'industries qui sont à la fois concurrentielles sur le plan international et pleinement respectueuses des normes environnementales internationales. D'ailleurs, cela encouragera l'épanouissement de nos propres industries environnementales, ce qui pourrait mener à l'exportation de biens et services environnementaux.

Merci.

Le président: Notre dernier témoin est Michelle Swenarchuk.

Mme Michelle Swenarchuk (directrice exécutive intérimaire, Association canadienne du droit de l'environnement): Comme on vous l'a déjà dit ce matin et comme on le répète souvent sur la place publique au Canada, nous vivons une crise économique à laquelle ont été consacrés beaucoup d'attention et d'efforts politiques. Nos leaders politiques n'ont toutefois pas encore reconnu que nous vivons également une crise écologique sans précédent.

À l'Association canadienne du droit de l'environnement, nous examinons la plupart des questions, y compris celles du commerce, en fonction de cette réalité. La crise écologique mondiale est devenue évidente. Le réchauffement planétaire aura une énorme incidence sur nos modes de vie, sur notre agriculture, sur nos forêts, sur nos pêches, sur le niveau de la mer et sur les régions côtières, partout dans le monde. L'amincissement de la couche d'ozone cause déjà une augmentation de l'incidence des maladies oculaires au Chili et des cancers de la peau en Australie. Dans le Tiers monde, les niveaux de pauvreté sont catastrophiques et ne cessent d'augmenter. Nous savons que la pauvreté est à la fois une

[*Text*]

ecosystem pollution, of air, soils, and surface and groundwater, abound.

This is the context in which we at CELA examine the relationship between environment and trade, and the international trade agreements that now provide the structure for the entire international economy. We consider that the proposed NAFTA repeats the environmental problems of the Canada–U.S. Free Trade Agreement, and worsens some of them.

• 1025

It's our view that to understand the NAFTA, which we consider is the renegotiation of the Canada–U.S. agreement, we need to take a brief look at environmental problems caused by the FTA.

First of all, the FTA committed us to perpetual supply of the American market with all of our natural resources, including water, through the proportionality clause. It explicitly repeated that commitment with regard to energy. This requirement applies even in times of shortage and creates enormous barriers to initiatives for conservation of natural resources.

Secondly, the FTA required harmonization of our pesticide standard with the American one. And may I say that the question of regulation of pesticides is a very important issue to Canadian environmentalists. There are hundreds of groups in this country who work on pesticides, toxic-related issues. We've been required to harmonize with the American standard, which requires the balancing of health effects of a pesticide against economic loss to producers of preventing its registration. This is a lower level of health protection than Canadian laws, which are based on a health-related standard only.

At this moment Canadian pesticide regulation is being discussed and revised following upon the pesticide registration review. And I must say that the FTA provision and the NAFTA provisions, which we'll discuss in a moment, are figuring in that review. We're very concerned about that.

Thirdly, the FTA has been used to strike down a Canadian regulation under the Fisheries Act that required the landing of fish caught off the west coast for biological sampling. This and other cases join the international trade jurisprudence in which numerous environmental standards have fallen because of challenges based on international trade agreements.

Fourth, the FTA committed us to a dispute resolution process that entrenched the right of the U.S. to continue to use is countervail and anti-dumping laws unfettered by any agreement of what constitutes unacceptable subsidies. This has had a direct impact, for example, on the Canadian forest industry in which we are now facing our third countervail action in nine years, initiated by the U.S. Previous cases focused on the Canadian stumpage system, but the current

[*Translation*]

cause et un effet des problèmes environnementaux. Les pays industrialisés, y compris le nôtre, exploitent les ressources à un rythme accéléré et les problèmes des écosystèmes comme la pollution de l'air, du sol, des eaux de surface et des nappes phréatiques sont nombreux.

C'est dans ce contexte que notre association examine le lien entre l'environnement et le commerce ainsi que les ententes commerciales internationales qui vont servir de structure à l'économie mondiale. Nous estimons que l'ALENA proposée causera les mêmes problèmes environnementaux que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et en aggravera certains.

Nous considérons que pour comprendre l'ALENA, qui est à nos yeux une renégociation de l'accord entre le Canada et les États-Unis, il faut examiner brièvement les problèmes environnementaux qui ont été causés par ce dernier accord.

Tout d'abord, l'ALE nous oblige à approvisionner à perpétuité le marché américain avec toutes nos ressources naturelles, y compris l'eau, en raison de la clause de proportionnalité. Ce même engagement se rapporte à l'énergie. Cette disposition s'applique même en temps de pénurie et crée des obstacles énormes aux mesures de conservation des ressources naturelles.

Deuxièmement, l'ALE exige l'harmonisation de nos normes relatives aux pesticides avec celles des États-Unis. Je vous signale que la question de la réglementation des pesticides est cruciale pour les écologistes canadiens. Des centaines de groupes du pays travaillent sur les questions se rapportant aux pesticides et aux produits toxiques. On exige une harmonisation avec les normes américaines, ce qui signifie mettre dans la balance à la fois les effets sur la santé d'un pesticide et les pertes économiques pour les producteurs s'il n'y a pas d'homologation. Il s'agit d'une protection moindre de la santé qu'avec les lois canadiennes, qui ne reposent que sur les normes relatives à la santé.

Actuellement, on passe en revue et on modifie la réglementation canadienne relative aux pesticides dans le cadre de l'examen du processus d'homologation des pesticides. Je me dois de signaler que les dispositions de l'ALE et de l'ALENA font partie de l'examen. Cela nous préoccupe beaucoup.

Troisièmement, l'ALE a été utilisé pour abolir un règlement canadien en vertu de la Loi sur les pêches qui exigeait le débarquement du poisson capturé sur la côte Ouest pour l'échantillonnage biologique. Comme d'autres cas, celui-ci fait maintenant partie de la jurisprudence en commerce international. De nombreuses normes environnementales ont été abolies à la suite de contestations en vertu d'ententes commerciales internationales.

Quatrièmement, l'ALE nous a imposé un processus de règlement des différends qui garantissait le droit des États-Unis de continuer à utiliser des droits compensateurs et des lois anti-dumping malgré les ententes sur ce qui constitue des subventions inacceptables. Cela a eu une incidence directe sur l'industrie forestière canadienne, par exemple. Dans ce secteur, nous sommes maintenant, après neuf ans, pour la troisième fois, l'objet de droits compensateurs de la part des

[*Texte*]

one is aimed at eliminating Canadian laws that prohibit the export of raw logs. And of course these Canadian prohibitions had been and are explicitly protected in the FTA, but nevertheless they are being challenged.

Further, restrictions on the rights of Canadians to require local processing of resources for the purpose of economic diversification and job creation stymie efforts to move to the conserver society, with an emphasis on conservation of resources, not accelerated primary extraction. And further, with regard to the lumber dispute, the best-paying jobs in the forest sector are not in the woodlands cutting the timber, but in the mills processing it.

The lack of discipline in the FTA on the aggressive American use of its countervail laws threatens these jobs and the whole range of public policy options, such as local processing requirements, subsidies for environmental protection programs, government procurement policies, requirements of reusable beverage containers for waste reduction. All of those various strategies are susceptible to countervail attack.

Fifth, the trade agreements now constitute an overarching international legal regime that limits our government's powers and has invalidated laws passed according to our democratic processes. Nevertheless, the agreements are negotiated in secret and trade dispute panel processes are also secret. I echo Janine's concern about that secrecy.

Keeping in mind that these problems began with the FTA, I want to turn for a moment to the NAFTA. I guess I won't have time to go through all of this, but I'll just highlight some sections. You have the rest in print.

First, the NAFTA continues the requirement of perpetual supply of the American market with all of our resources, including energy, while granting Mexico an exemption from that requirement regarding energy and other resources. So Canadian difficulties with conservation initiatives remain.

Second, the NAFTA provides only a limited protection for trade-related actions taken pursuant to the international environmental agreements. We at CELA believe that if, as is clearly necessary, we are to work on international environmental problems through international environmental agreements, then those agreements must be given very strong status above trade agreements, or what was the purpose if nothing can be achieved through the cooperative agreements.

[*Traduction*]

États-Unis. On s'est attaqué précédemment au système canadien de droits de coupe. Actuellement, les lois canadiennes interdisant l'exportation de billes brutes sont menacées. Bien entendu, ces interdictions canadiennes sont protégées de manière explicite dans l'ALE, mais elles sont néanmoins contestées.

De plus, parce qu'on brime le droit des Canadiens d'exiger le traitement local des ressources pour des raisons de diversification économique et de création d'emplois, on nuit à nos efforts de devenir une société de conservation, ayant pour objectif la conservation des ressources plutôt que leur exploitation primaire accélérée. Finalement, au sujet du litige sur le bois d'oeuvre, les emplois les mieux rémunérés dans le secteur forestier ne sont pas ceux des bûcherons, mais plutôt ceux des usines où le bois est traité.

Le manque de discipline dans le cadre de l'ALE et l'utilisation agressive par les Américains de leurs lois compensatrices menacent ces emplois et toute une gamme de mesures d'intérêt public comme les exigences de traitement local, les subventions pour les programmes de protection de l'environnement, les politiques relatives aux marchés publics gouvernementaux et les exigences se rapportant à la réutilisation des contenants de boisson dans le but de réduire le volume des déchets. Toutes ces stratégies sont susceptibles de faire l'objet de mesures compensatrices.

Cinquièmement, ces ententes commerciales constituent maintenant un régime juridique international prédominant qui limite les pouvoirs de notre gouvernement et qui a permis d'invalider des lois adoptées selon nos processus démocratiques. Il reste que les ententes sont négociées en secret, et que les délibérations relatives aux différends commerciaux sont également secrètes. Je partage les préoccupations de Janine au sujet de ce secret.

Tout en tenant compte du fait que ces problèmes découlent de l'accord de libre-échange Canada-États-Unis, je vais maintenant vous parler de l'ALENA. Je ne vais pas avoir le temps de lire tout cela et je vais donc vous en donner les points saillants. Vous pourrez lire le reste.

Pour commencer, l'ALENA maintient l'exigence qui fait de nous un fournisseur perpétuel pour le marché américain, en ce qui touche toutes nos ressources, y compris l'énergie. Le Mexique n'a toutefois pas à répondre à cette exigence pour ce qui est de l'énergie et des autres ressources. Les obstacles aux initiatives canadiennes visant la conservation des ressources demeurent donc.

Deuxièmement, l'ALENA n'offre qu'une protection limitée pour les mesures commerciales prises en vertu d'ententes environnementales internationales. Notre association estime que si nous voulons lutter contre les problèmes environnementaux internationaux grâce à des ententes environnementales internationales, ces dernières doivent primer de manière très claire sur les ententes commerciales. Autrement, à quoi serviraient les ententes de coopération en matière d'environnement?

[*Text*]

• 1030

Thirdly, the NAFTA includes a very comprehensive program of harmonization of standards in sections dealing, as Janine has said, with "sanitary and phytosanitary standards", chapter 7, and "technical barriers to trade", chapter 9.

First of all, with regard to the SPS section, this section is subject to the overall federal responsibility to ensure provincial compliance and so marks a new incursion into provincial SPS-related standards. It also extends to non-governmental standard-setting bodies such as the Canadian Standards Council and the Canadian Standards Association, etc.

Although the word "harmonization" is not used, the chapter outlines a comprehensive approach to the harmonization of these standards by a group of international bodies. We have done some research on these bodies at CELA. Some of them have not previously been engaged in setting standards at all.

Codex Alimentarius is a well-known and experienced international standard-setting body, but its members include large corporate producers. There is a very strong corporate element within the Codex. None of the organizations include consultation with the public and environmental groups in their processes.

While the chapter does allow parties, governments, to set SPS standards higher than those set internationally, those standards must be based on scientific principles as defined in the chapter and on risk assessment. Overall, our reading of the text is that our right to set higher standards and to determine our appropriate level of protection is very significantly constrained by all the elements of the language within the sections. I put some of them in the papers, so I will leave it there for you.

In setting SPS standards parties remain subject to an overall obligation not to create "a disguised restriction to trade between the parties". That of course is the standard that has already been used in the international jurisprudence in trade cases and it has frequently caused the loss of an environmental standard.

Despite the words that reserve our rights to set our own standards, we consider that the obstacles within the agreement are considerable and that higher different standards will be in danger from trade challenges. Furthermore, many of us consider that our government doesn't intend to set separate higher standards, and here we bring to your attention the foreign policy framework of External Affairs and International Trade written last year, which indicates strong environmental standards are compatible with encouraging development of a more competitive Canadian economy. However, we shall have to pay attention to adjustment costs and move in step with our

[*Translation*]

Troisièmement, l'ALENA comprend un programme très exhaustif d'harmonisation des normes dans les chapitres se rapportant, comme le disait Janine, aux «mesures sanitaires et phytosanitaires» au chapitre 7, et aux «normes techniques nuisant au commerce» au chapitre 9.

Parlons d'abord des MSP. Cette section est assujettie à la responsabilité fédérale de veiller à ce que les provinces respectent les normes. C'est donc une nouvelle incursion dans le domaine des normes provinciales relatives aux MSP. Elle touche également des organismes de normalisation non gouvernementaux comme le Conseil canadien de normalisation et l'Association canadienne de normalisation.

Bien qu'on n'utilise pas le terme «harmonisation», on parle dans le chapitre d'une méthode globale d'harmonisation de ces normes par un groupe d'organismes internationaux. Notre association a fait des recherches sur certains de ces organismes; certains d'entre eux n'ont jamais auparavant participé à l'élaboration de normes.

Codex Alimentarius est un organisme de normalisation international bien connu et expérimenté, mais ses membres comprennent de grandes sociétés de production. Ces sociétés forment un groupe important au sein de Codex. Dans le cadre de leurs processus, aucun de ces organismes ne mène de consultation auprès du public ni auprès des groupes environnementaux.

Le chapitre permet que les parties, les gouvernements, établissent des normes de MSP supérieures aux normes internationales. Elles doivent toutefois être fondées sur des principes scientifiques définis dans le chapitre et sur une évaluation du risque. D'après notre interprétation du texte, notre droit d'établir des normes supérieures et de déterminer le niveau de protection approprié est sérieusement limité par divers éléments du libellé des articles. J'en parle dans mon mémoire et je m'arrêterai donc là.

En établissant des normes de MSP, les parties ont l'obligation de ne pas «les utiliser comme des restrictions déguisées au commerce». C'est évidemment la norme utilisée dans la jurisprudence internationale en matière de commerce. Cela a fréquemment été la cause de la suppression d'une norme environnementale.

Même s'il est écrit que nous avons le droit de fixer nos propres normes, nous considérons que les obstacles semés dans l'entente sont considérables et que des normes différentes et supérieures sont susceptibles d'être contestées. Par ailleurs, nous sommes nombreux à croire que notre gouvernement n'a pas l'intention de fixer des normes distinctes, supérieures. Nous vous rappelons le Cadre de la politique étrangère du ministère des Affaires extérieures et du Commerce international, qui date de l'an dernier. On y déclare que des normes environnementales fortes sont compatibles avec l'épanouissement d'une économie canadienne plus concurrentielle. Toutefois, il faudra se méfier

[*Texte*]

major trading partners to avoid the risk of being undercut by environmentally irresponsible competitors. Moving in step to us indicates that our government does not intend to go out front with higher standards.

Turning to the technical barriers to trade section, this chapter pertains to an even broader range of standards-related measures and to environmentally-related issues such as packaging, for example. Like the SPS sub-chapter, it contains a comprehensive approach to harmonization of these measures with some rights for separate standards preserved. Parties may establish levels of protection as they consider appropriate but must do so in a non-discriminatory manner and again without creating a disguised restriction on trade.

It's important to remember that the protection in the agreement for our own particular levels of protection does not extend to protect us against challenges based on the nullification and impairment of benefits section in the agreement even if the measures that we choose are consistent with the NAFTA. That wording you will find within the agreement. Nor can such measures have the effect of creating an unnecessary obstacle to trade.

The legitimate objectives for which measures may be adopted include safety, plant and animal health, the environment and sustainable development. Parties are to use international standards but can also use higher levels of protection as required to meet a legitimate objective.

Whether or not this chapter in fact allows Canada to use different and higher standards than those arrived at by the named international bodies will not be clear until trade panels rule on any possible challenges. What is clear is that there is room for challenges and the rights to establish national standards are significantly qualified.

The standards in question are very important environmentally. Subcommittees will be examining standards concerning packaging, uniform chemical hazard classification, good laboratory practices, assessment of environmental hazards of goods, risk assessment and testing of chemicals, including industrial and agricultural chemicals, pharmaceuticals and biologicals.

• 1035

The NAFTA contains the same entrenchment of U.S. trade remedy law as the FTA, with ongoing consultations to occur, including further disciplines regarding the use of government subsidies. It does contain provisions not in the FTA regarding trade disputes involving environmental issues. Parties challenged with regard to SPS or other standards related measures, or in relation to actions related to the named environmental international agreements, may require, as Mr. Smith has said, that the NAFTA dispute mechanism be used in preference to GATT, and the mechanism provides for scientific panels to advise on environmentally related matters.

[*Traduction*]

des coûts d'adaptation et suivre nos principaux partenaires commerciaux afin d'éviter de perdre des contrats aux mains de concurrents irresponsables en matière d'environnement. Suivre nos partenaires commerciaux signifie à notre avis que le gouvernement n'a pas l'intention de fixer des normes plus sévères.

Passons maintenant aux normes techniques pouvant nuire au commerce. Ce chapitre porte sur une plus large gamme de mesures normatives et sur des questions reliées à l'environnement comme les emballages. Comme la rubrique sur les MSP, on y trouve un processus d'harmonisation complet de ces mesures tout en réservant le droit à des normes distinctes. Les parties peuvent établir des niveaux de protection qu'elles considèrent appropriés mais doivent le faire de manière non discriminatoire et sans créer de restriction déguisée au commerce.

Il est important de rappeler que la protection prévue dans l'accord pour les niveaux de protection que nous choisirions ne permet pas de nous protéger contre des contestations en vertu de l'article sur l'annulation et la réduction des avantages, même si les mesures que nous choisissons sont conformes à l'ALENA. Vous en trouverez le libellé dans l'entente. De plus, ces mesures ne peuvent pas être utilisées pour créer un obstacle indu au commerce.

Ces mesures ne peuvent être adoptées qu'en fonction d'objectifs légitimes comme la sécurité, la santé des plantes et des animaux, l'environnement et le développement durable. Les parties doivent utiliser des normes internationales mais peuvent également fixer des niveaux de protection plus élevés au besoin, pour satisfaire un objectif légitime.

Il faudra attendre la décision d'un tribunal commercial, à la suite d'une contestation, pour savoir si ce chapitre permet ou non au Canada d'utiliser des normes distinctes et supérieures aux normes fixées par les organismes internationaux désignés. On sait toutefois que les contestations sont possibles et que le droit de fixer des normes nationales est sérieusement limité.

Pour l'environnement, ces normes sont très importantes. Des sous-comités vont examiner des normes sur l'emballage, l'uniformisation de la classification des risques associés aux produits chimiques, les pratiques admises en laboratoires, l'évaluation des risques environnementaux associés à certains produits, l'évaluation des risques et les essais de produits chimiques utilisés dans l'industrie, l'agriculture, les secteurs pharmaceutiques et la biologie.

À l'instar de l'ALE, l'ALENA contient, incorporée, la même loi sur les recours commerciaux avec consultations permanentes, y compris les mesures disciplinaires pour usage de subventions gouvernementales. Il contient des dispositions, qui ne figurent pas à l'ALE, concernant les différends commerciaux, dont les questions touchant à l'environnement. En cas de contestation des NSP ou d'autres mesures liées aux normes, ou pour toute action liée aux dites ententes internationales sur l'environnement, les parties peuvent demander, comme le disait M. Smith, que le dispositif de règlement des différends de l'ALENA soit utilisé de préférence à celui du GATT, et ce dispositif prévoit la consultation de comités scientifiques sur les questions liées à l'environnement.

[*Text*]

However, we at CELA spend quite a lot of time trying environmental cases. We are lawyers and we have some thoughts about this. In choosing the experts to sit on these panels, parties and international bodies will be contacted, not environmentalists. It has been the experience of many of us in trying environmental cases that in any discipline, of course, there exists a range of opinions among experts. Frequently the experts who testify on behalf of environmental groups bring a perspective to such proceedings that is very different and frequently more environmentally protection oriented than those provided by government and industry. We are concerned about the exclusion of such individuals and the exclusion of the public, including environmental groups, from the secret judicial processes.

Last, the negotiations for NAFTA, like those for the FTA, were carried out in secrecy, with minimal consultation with a few environmentalists, and the trade panels will continue to operate in secrecy and publish decisions without even a disclosure of minority and majority opinions. We share Janine's concerns about that.

In conclusion, the NAFTA falls far short of containing provisions that would allow us to respond to the enormity of the ecological crisis that confronts us in Canada and in the world. By constraining our governmental powers to regulate exports and imports of resources, to use local and regional development strategies, local content requirements, subsidies, and strong locally based environmental standards, it is an environmentally damaging agreement.

In our view, we need to change significantly our economic practices, not entrench them for all time. In signing an agreement with a less developed country we need to offer technical and economic assistance, not in parallel accords but in the agreement itself, rather than signing one that constrains the Mexican government's powers as it constrains our government's powers to act in the interest of the majority of its people for environmental protection.

The Chairman: Thank you very much. They were all lengthy presentations, but certainly packed full of information for the committee members.

Mr. Fulton (Skeena): Mr. Chairman, I would like to thank the witnesses for their assistance in getting a clearer view of the environmental impact of NAFTA, should it proceed, which it seems likely to do, because I for one don't believe that future President Clinton is going to do much. I think he certainly appears to be more protectionist than President Bush, and I think even the prospects of a parallel accord are somewhat remote unless Mr. Gephardt can catch his ear fairly soon.

My concern is an overarching one. I think Canadians generally are aware of the terrible problems in the Maquiladora zone, and that every flowing body of water in Mexico is severely or at least seriously contaminated. Their airsheds are some of the most contaminated on the planet.

[*Translation*]

Notre organisation passe toutefois un temps considérable à traiter d'affaires touchant à l'environnement. Nous sommes juristes, nous avons notre opinion là-dessus. Dans le choix des spécialistes qui siègent à ces comités, on consulte les parties en présence et les organismes internationaux, mais pas les écologistes. En matière d'environnement comme en toute autre discipline, nous avons pu constater qu'il existe une vaste diversité d'opinions parmi les spécialistes et très souvent, les spécialistes qui témoignent pour les groupes environnementaux apportent à ces débats une perspective bien différente de celle des spécialistes nommés par le gouvernement et l'industrie, et souvent beaucoup plus orientée vers la protection de l'environnement. Le processus judiciaire est tenu secret et nous déplorons vivement l'exclusion de ces spécialistes ainsi que celle du public.

En dernier lieu, les négociations pour l'ALENA, de même que celles pour l'ALE, se sont déroulées dans le secret—et on a consulté qu'une poignée d'écologistes—et ces groupes spéciaux continueront leurs débats en secret et publieront des décisions sans même divulguer les opinions majoritaires et minoritaires. Nous nous alignons sur Janine sur ce point.

En conclusion, l'ALENA est loin de contenir les dispositions qui nous permettraient de réagir à l'ampleur de la crise écologique à laquelle le Canada et le reste du monde sont confrontés. En limitant les pouvoirs de notre gouvernement de réglementer les exportations et les importations de ressources, d'employer des stratégies de développement régionales et locales, de répondre aux conditions de contenu locales, d'accorder des subventions et d'imposer des normes environnementales rigoureuses adaptées aux localités, cet accord a une action délétère sur l'environnement.

À notre avis, loin de rendre nos pratiques économiques inviolables, nous devrions les modifier profondément. Un accord signé avec un pays moins développé et non des accords parallèles devrait contenir, en soi, une aide technique et économique, et nous ne devrions pas signer un accord qui limite les pouvoirs du gouvernement mexicain de même que ceux de notre gouvernement, afin de pouvoir agir dans l'intérêt de la protection de l'environnement pour la majorité de nos populations.

Le président: Je vous remercie beaucoup. Ce sont là des exposés plutôt longs, mais chargés d'information pour les membres du comité.

M. Fulton (Skeena): Monsieur le président, je voudrais remercier les témoins de nous avoir permis de mieux comprendre l'impact de l'ALENA sur l'environnement, si cet accord est maintenu, ce qui semble probable, car personnellement je n'envisage guère de changement émanant du futur président Clinton. Il semble certainement plus adepte du protectionnisme que le président Bush. Même un accord parallèle me semble une perspective éloignée, à moins que M. Gephardt ne parvienne assez tôt à le convaincre.

Mon inquiétude est grande. Les Canadiens sont généralement au courant des très graves problèmes qui se posent dans la zone de Maquiladora, ils savent que tous les cours d'eau du Mexique sont gravement contaminés. Quant aux bassins atmosphériques, ils sont parmi les plus contaminés de la planète.

[*Texte*]

We in North America, not just Canada, have banned the use of certain kinds of pesticides, for example, such as DDT or toxaphene. We did DDT a quarter of a century ago, and toxaphene in 1980. Those products have been moved, for health reasons, down into the agricultural zones in Mexico.

It has only been very recently discovered, in the last two years in fact, that not only has DDT moved through the upper areas of the atmosphere and has been dumped in places like the Yukon and Northwest Territories, but we just discovered last summer that in the largest natural lake in British Columbia, in my constituency, bordering on Alaska and the Yukon Territory, Atlin Lake, the barbot are so contaminated with toxaphene of Mexican origin that they are inedible. You couldn't eat one without risking your health.

• 1040

This agreement, it seems to me, not only doesn't take account of these global environmental questions of global air-shed, of water quality and even land impacts, but it tends to have focused on things like Canadians not having to worry because they'll keep checking the tomatoes and they're not going to be loaded with organochlorines when we get them from Mexico or the United States.

This brings me back to one point you just raised, Michelle, and one raised by Janine. If NAFTA is to be a serious document that takes account of recent conventions that Canada is about to ratify on biodiversity—and you mentioned CITES and so on—it clearly has to have a structure inside it that gives us floors. They are not difficult to put in, in terms of impact on air, impact on water, impact on land. It's reasonably simple, as we've learned in this post-CEPA era, to introduce certain schedules and annexes that would deal with toxics and so on, so that for any given industry you would have full cost accounting from an ecological perspective. All countries would be operating on a level playing field. You'd have a floor and we wouldn't be arguing about secret panels that might or might not come to a just ecological conclusion, and we wouldn't have to worry about pollution havens, whether or not they would be in the rust belt or in Mexico and Maquiladora or whether they would be in some province that for reasons of job creation and investment attraction would be forever lowering standards, which is something we already see in Canada.

My first question to all three of you is is it not true that this agreement, as proposed, overshadows a lot of the good work that started to flow from UNCED and a lot of the good work that is starting to be talked about in terms of bilateral and multilateral agreements on environmental protection?

[*Traduction*]

En Amérique du Nord et pas simplement au Canada—nous avons interdit l'utilisation de certaines catégories de pesticides, par exemple le DDT ou le toxaphène. Il y a un quart de siècle nous utilisions du DDT, et le toxaphène en 1980. Pour des raisons sanitaires, nous n'utilisons plus maintenant ces produits que l'on retrouve les zones agricoles du Mexique.

Ce n'est que très récemment—au cours des deux dernières années—qu'on a découvert que le DDT circulait dans les couches supérieures de l'atmosphère et retombait dans des endroits comme le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest, mais pas plus tard que l'été dernier nous avons découvert que dans le plus grand lac naturel de la Colombie-Britannique, le lac Atlin, qui se trouve dans ma circonscription, aux confins de l'Alaska et du Yukon, la barbotte est contaminée de toxaphène d'origine mexicaine au point de ne plus être comestible. La consommation d'un seul de ces poissons constituerait un danger pour la santé.

Cet accord, me semble-t-il, non seulement ne prend pas en compte les questions touchant l'environnement et l'atmosphère de la planète, la qualité de l'eau, voire les incidences sur les terres, mais il semble vouloir rassurer les Canadiens parce qu'on leur permet de vérifier que les tomates importées du Mexique ou des Etats-Unis ne sont pas imprégnées d'organochlorines.

Cela me ramène à la question que vous venez de soulever Michelle, et que Janine avait également abordée. Si l'ALENA doit constituer un document sérieux qui tient compte des conventions récentes sur la biodiversité que le Canada est sur le point de ratifier—vous mentionniez tout à l'heure la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvage menacées d'extinction—il importe de prévoir une structure et des normes minimales d'impact sur l'air, sur l'eau et sur les terres, normes qui ne sont pas difficiles à introduire. Depuis que nous avons la LCPE, nous savons qu'il est relativement simple d'introduire certains barèmes et annexes qui porteraient sur les produits toxiques et autres, de sorte que pour toute industrie donnée le coût serait calculé en intégrant l'élément écologique. Les règles seraient les mêmes pour tous les pays. Un tel accord contiendrait des normes minimales, de sorte que vous n'auriez plus à redouter les conclusions, écologiquement fondées ou non, d'un comité secret, et nous n'aurions plus à nous préoccuper de l'existence de refuges où il n'existe pas de règlements contre la pollution, que ces refuges se trouvent dans la *Rust Belt* des Etats-Unis du centre-ouest ou du nord-est, ou au Mexique, dans la région de Maquiladora, ou dans une province qui, pour créer des emplois et attirer des capitaux, n'arrêterait pas d'abaisser ses normes, phénomène dont nous constatons d'ores et déjà l'existence au Canada.

La première question que je vous adresse à tous trois est la suivante: n'est-il pas vrai que cet accord tel que proposé constitue une mesure rétrograde par rapport à l'orientation prise par la CNUED et fait fi des mesures favorables à la protection de l'environnement dans les accords bilatéraux et multilatéraux?

[*Text*]

Simply in the way it's structured, we are going to see a downward movement in terms of environmental protection for the simple reason, which Murray raised, of the pay-back period. It seems quite obvious to me and to anyone who has followed the movement of international investment and trade to areas of low resource cost, low environmental standards and low labour costs, that wherever you find that mysterious combination, what's cut off first when you're dealing with a non-closed-loop technology is the costs of dealing with the waste. The waste stream is simply put into the air-shed and dumped into my constituency from Mexico or it's dumped into the water and it contaminates fish, which become a world-consumed commodity, or it impacts on the land, which has a negative impact, for example, on the Mexican population, where they have eight times the number of infants born either with no brain or with severe physical abnormalities, either from the Mallory plants or from a lot of the other facilities.

Is it not true that this document is anti-ecological and anti-environment simply because it does not include the basic structures that are required—floors, targets, timetables, enforceability and public panels? Surely after the debate that went on in this room on the Canadian Environmental Assessment Act, we know you have to have certain principles: transparency of information, access for intervenors, and you have to allow groups that are directly impacted to have some say.

I'm still galled that we don't have a right to gut herring or salmon in British Columbia. After all, the Americans knew full well that the reason we liked to open the herring is that the largest and most valuable product is inside, the roe, and that's what we sell. But we're not allowed to do that any more, because of course they want the jobs. We have to catch the fish and that's it. Isn't this, by its very design, anti-ecological?

Of course, if you'd like to comment on the inadequacy of the environmental assessment, which is the most narrow possible, I'd be interested in hearing that too.

The Chairman: I would ask the witnesses to try to respond as concisely and accurately as possible.

Ms Ferretti: You've raised a broad number of issues and I'm just going to touch on some of them.

• 1045

First, one of our concerns about the fact that there are no minimal standards is exactly that. If we're going to be integrated economically, then we should recognize that we're ecologically integrated and that there needs to be some minimal set of standards that acts as a floor, not as a ceiling, for environmental standards for each country.

Having said that, I'm not so concerned that there will be a downward movement in existing standards. In other words, I don't think any politician right now could stand up and say that we're going to lower our standards tomorrow in Canada, for example. However, there could be the threat of challenge so people will ask, if we increase our standard or make it tougher or use this instrument, will it be challenged? Because of this concern, I think we'll see a lessening of the progress

[*Translation*]

Du simple fait de sa structure, nous allons voir une érosion de la protection de l'environnement tout simplement, comme l'a mentionné Murray, à cause de la période de récupération. Il est évident à toute personne qui a suivi les mouvements des capitaux internationaux et du commerce vers des régions à faible coût de main-d'oeuvre et de ressources et à normes laxistes en matière d'environnement que partout où vous trouverez cet ensemble mystérieux c'est qu'on supprime d'abord, quand il s'agit d'une technologie à boucle ouverte, les coûts d'élimination des déchets. Ces déchets passent simplement dans le bassin atmosphérique et sont déversés du Mexique sur ma circonscription, ou dans l'eau où ils contaminent le poisson, denrée consommée dans le monde, ou sur les terres, ce qui a un effet négatif, par exemple, sur la population mexicaine, où l'on compte huit fois plus de bébés nés soit sans cerveau soit avec de graves anomalies, à cause des usines Mallory ou d'un grand nombre d'autres entreprises.

N'est-il pas vrai que ce document est anti-écologique et anti-environnemental pour la simple raison qu'il ne contient pas les structures fondamentales exigées, les normes minimales, les objectifs, les calendriers, l'applicabilité et les comités publics? Après les discussions que nous avons entendues ici même sur la Loi canadienne sur l'évaluation environnementale, nous savons que certains principes s'imposent: transparence de l'information, accès pour les intervenants et possibilité pour les groupes concernés directement d'intervenir.

Je suis toujours encore furieux que nous n'ayons pas le droit, en Colombie-Britannique, de vider le hareng ou le saumon car après tout, les Américains savent parfaitement que la raison pour laquelle nous y tenons c'est que le produit le plus précieux du hareng est à l'intérieur, c'est le frai, et c'est ce que nous vendons, mais nous n'y sommes plus autorisés parce que ce sont les Américains, bien entendu, qui veulent en profiter. Nous devons nous contenter de pêcher le poisson. Y a-t-il rien de plus anti-écologique?

J'aimerais également savoir ce que vous avez à dire sur les lacunes de l'évaluation environnementale, prise au sens le plus étroit.

Le président: Je voudrais demander aux témoins d'essayer de donner une réponse aussi concise et précise que possible.

Mme Ferretti: Vous avez soulevé un grand nombre de questions et je ne pourrais en aborder que quelques-unes.

D'abord, c'est exactement ce que nous craignons avec cette absence de normes minimales. Si l'on vise l'intégration économique, on devrait également viser l'intégration écologique et à cet effet établir un ensemble de normes minimales qui serviraient de plancher et non de plafond aux normes environnementales de chaque pays.

Cela dit, je ne crains pas tant une baisse des normes existantes, car je ne pense pas qu'aucun homme politique oserait, à l'heure actuelle, proposer d'abaisser les normes canadiennes, par exemple. Il y a toutefois la menace de contestations et les gens risquent de se demander si en adoptant des règles plus strictes, en élevant les normes ou en utilisant tel ou tel instrument, on ne risque pas la contestation? C'est la raison pour laquelle nous risquons de

[*Texte*]

we were making on the environmental front. That's what I'm concerned about—not so much that standards will be pushed down, but that the progress we have been making will be inhibited because people won't want to put something forward that will be challenged. That's a really serious concern.

The notion of transboundary effects of pollution is one of the weaknesses of the assessment, in that it really didn't look at how Canada would be affected by increased economic activity arising from the NAFTA generating a lot of emissions that we would get back because of the airshed we share. That was one of the weaknesses of the assessment.

Mr. Smith: The issues Mr. Fulton raises are quite interesting and quite important. The question I would raise is, does NAFTA provide a more effective basis for dealing with this process of promoting greater environmental cooperation with Mexico? I would answer that it does. If NAFTA were not implemented, for whatever reason, then I think the progress that has been made over the last two or three years in Mexico in improving their environmental standards and the enforcement of the environmental standards would slip, and I think there would be no basis for further development of that cooperation. So NAFTA could play a very important role in stimulating greater environmental cooperation in North America.

I agree, incidentally, with Mr. Fulton in the idea that we need to explore developing minimum standards for the most egregious pollutants and emissions. The problem, I suppose, is not a question of principle but a question of practice, how we get there. In my view, a process among the governments through the North American commission on the environment could be the most useful route to achieve that goal.

I would just point out, by contrast, that NAFTA is the first international trade agreement to deal with environmental issues as pervasively as it does, and perhaps in 10 years we'll look back and say, well, we've done much more. In the next 10 years things will change greatly, I'm sure, but it has done much more than any previous international agreement, with one notable exception, and that's the European Community. In the case of the European Community, however, they've had a much fuller commitment to a common market in every respect. So they have both free movement of labour and fiscal transfers from the high-income countries to the low-income countries.

When I talk to Mexicans about the idea of minimum environmental standards, they say that it's a great idea if you're going to apply the European Community model where Spain, when it acceded to the European Community, not only got free mobility within the European Community but also got sizeable fiscal transfers, about 3% of the Spanish GDP, from the European Community.

So the issue of how we induce environmental cooperation, especially given that the United States and Canada seem loath to contribute significant fiscal resources—and I'm talking in the order of hundreds of millions or billions of dollars rather than the modest amounts that have been proposed by the United States—is the question in my mind. I think the goal is clear. We should be promoting and encouraging Mexico to achieve higher

[*Traduction*]

voir un ralentissement des progrès réalisés sur le front de l'environnement. C'est là ce que je crains, non pas tant que les normes baissent, mais que le progrès réalisé ne soit entravé par crainte d'une contestation, et c'est là une préoccupation vraiment grave.

La notion de pollution transfrontalière est l'une des faiblesses de l'évaluation, car on n'a pas vraiment examiné comment la croissance de l'activité à la suite de l'ALENA aurait des répercussions sur le Canada sous forme de rejets qui se transformeraient en retombées à cause du bassin atmosphérique que nous partageons. C'était là l'une des faiblesse de l'évaluation.

M. Smith: M. Fulton a soulevé des questions intéressantes et très importantes. Je voudrais vous demander si l'ALENA nous place en meilleure position pour collaborer avec le Mexique sur cette question d'environnement? Personnellement, je pense que oui. Si l'ALENA n'était pas mise en vigueur, pour quelque raison que ce soit, le progrès réalisé au Mexique au cours des deux ou trois dernières années pour l'amélioration et l'application des normes environnementales de ce pays en pâtirait, et la collaboration sur ce point avec le Mexique serait compromise. L'ALENA pourrait donc jouer un rôle très important en intensifiant la coopération sur l'environnement en Amérique du Nord.

Je suis d'accord avec M. Fulton sur la nécessité d'établir des normes minimales pour les projets et polluants les plus notoires. Ce n'est pas une question de principe, j'imagine, mais une difficulté pratique; le plus pratique, à mon avis, serait de passer par la Commission nord-Amériquaine sur l'environnement.

Je voudrais simplement rappeler, en revanche, que l'ALENA est le premier accord commercial international à traiter de l'environnement sous tant de facettes, et dans dix ans, peut-être, nous pourrons mesurer les progrès réalisés. La décennie qui vient nous amènera, j'en suis sûr, des changements considérables, mais cet accord a fait bien plus que tout autre accord international précédent, à l'exception notable de la Communauté européenne. Dans le cas de cette dernière, toutefois, l'accent est davantage porté sur un marché commun, permettant à la fois le libre mouvement du travail et des capitaux des pays à revenu élevé vers les pays à faible revenu.

Quand je parle aux Mexicains de normes environnementales minimales, on me dit que c'est une bonne idée si l'on entend appliquer le modèle de la Communauté européenne où l'Espagne, lors de son accession à la Communauté européenne, a obtenu non seulement la libre mobilité, mais également de considérables transferts fiscaux, représentant environ 3 p. 100 du PIB espagnol.

Ce que je me demande donc, c'est comment encourager la coopération en matière d'environnement, compte tenu du fait que les États-Unis et le Canada semblent réticents à contribuer des ressources financières considérables—il s'agit de centaines de millions ou de milliards de dollars, et non des sommes modestes proposées par les États-Unis. L'objectif est clair: Nous devrions encourager le Mexique, le pousser à atteindre des normes environnementales plus élevées, et

[*Text*]

environmental standards, and in my view NAFTA will promote that goal. However, the question of whether Canadian and American governments are prepared to put fiscal resources into the parallel process remains.

• 1050

Ms Swenarchuk: I think it's an anti-ecological agreement. I think it's important to remember that environmental protection is both a resource conservation issue and an environmental standard issue. I've talked in my paper about the various kinds of governmental powers over both, that these trade agreements really constrain and therefore make environmental protection more difficult.

If the downward push on standards isn't going to come so much from our governments, and I have real doubts even there, it can come and has come in the past from trade panels. First of all, the question is does it have a chilling effect on standard-setting in this country? I think it does. I think that when you go through establishing a whole conservation program, for example, and then have a fisheries decision that strikes down the regulation, you hesitate to set up another one.

So I think it does have a chilling effect in our own country. We can go our own route, and certainly I think most of us environmentalists will be urging our governments to continue to go our own routes. But then we face the possibility of a challenge from a trade panel.

Second, with regard to Mexico, my view of this agreement is this. To me the overriding environmental issue of this not that Mexico has low standards and is going to drag us down. The overriding issue is the many ways in which this and the FTA constrain our government's abilities to achieve environmental protection here, and constrain the American government's abilities and the Mexican government's abilities.

With regard to Mexico specifically, though, this is an underdeveloped country. I think when we look at the possibility of environmental protection there, we have to take quite a different view from the view that we take of our own not very good record. Real wages in Mexico have fallen 50% in 10 years. Many, many people in Mexico are very deeply impoverished. So of course there's a desperation for some development. I don't think the NAFTA is going to give to the Mexican people at large the kind of financial resources that it may give to the elites that support it.

I agree with Mr. Smith that... Well, with regard to fiscal transfers, I will put it in this sense. If we're going to be formalizing in this way our trading relationships with an underdeveloped country, I would like to see us look for trade and development agreements, not just trade agreements that are structured, I think, in the interests of international corporations more than, for example, the people of Mexico.

I want to introduce one environmentally related issue in Mexico that's very much related to the NAFTA, although it's not part of it. About a year ago the Mexican government very quickly and quite secretly reversed the land distribution

[*Translation*]

l'ALENA, à mon avis, ira dans ce sens mais la question se pose de savoir si les gouvernements américain et canadien sont disposés à investir des ressources dans le processus parallèle.

Mme Swenarchuk: C'est un accord qui va à l'encontre de l'écologie. La protection de l'environnement, rappelons-le, comprend un volet de conservation des ressources et un volet de normes environnementales. Dans mon mémoire, j'ai parlé des pouvoirs du gouvernement sur ces deux questions, pouvoirs que ces accords commerciaux entravent, rendant ainsi plus difficile la protection de l'environnement.

La pression pour diminuer les normes n'émanera pas tant de nos gouvernements, encore que même là j'aie de sérieux doutes, mais elle proviendra, comme c'est déjà arrivé, de groupes spéciaux commerciaux. La première question qui se pose, c'est de savoir si cela aura un effet de refroidissement sur l'établissement de normes dans ce pays, et je répondrais par l'affirmative. En effet, quand vous mettez en place un programme de conservation, par exemple, et qu'une décision est prise, en matière de pêche, qui va à l'encontre de ce programme, vous allez hésiter à en mettre un autre sur pied.

Cet accord aura donc un effet inhibiteur dans notre propre pays. Nous pouvons suivre notre propre chemin et la plupart d'entre nous, environnementalistes, pousseront le gouvernement dans cette direction, mais nous risquons alors la contestation d'un groupe spécial commercial.

En ce qui concerne le Mexique, voilà comment je vois les choses. La question environnementale dominante, en l'occurrence, n'est pas que le Mexique, par ses faibles normes, risque de nous entraîner vers le bas, mais c'est qu'il y a de nombreux moyens par lesquels cet accord ainsi que l'ALE limitent la capacité de notre gouvernement d'assurer la protection de notre environnement, ainsi que la capacité du gouvernement américain et du gouvernement mexicain.

En ce qui concerne ce dernier, il s'agit là d'un pays sous-développé dans lequel le problème de la protection de l'environnement se pose tout différemment de ce qu'il est chez nous, où cette protection n'est pourtant pas très bien assurée. Les salaires réels, au Mexique, ont baissé de 50 p. 100 en 10 ans. Et un grand nombre de Mexicains sont considérablement appauvris, ce qui les pousse à chercher désespérément une issue dans l'expansion, quelle qu'elle soit. Mais l'ALENA, à mon avis, profitera davantage aux élites qui l'appuient qu'au peuple mexicain dans son ensemble.

Je suis d'accord avec M. Smith sur la question des transferts fiscaux, tout au moins au sens suivant. Si nous devons donner cette forme à nos relations commerciales avec un pays sous-développé, j'aimerais que nous recherchions des accords pour le commerce et le développement, et pas simplement des accords commerciaux structurés de façon à profiter aux sociétés internationales davantage qu'au peuple mexicain.

Je voudrais, à propos du Mexique, citer une question liée à l'environnement ainsi que, dans une très grande mesure, à l'ALENA, bien qu'elle n'en fasse pas partie. Il y a environ un an le gouvernement mexicain, sans tambour ni trompette,

[*Texte*]

system within Mexico that had been the achievement of the Mexican revolution, so that the Ejido system, which allowed about 30 million of the Mexican people to live on communally held agricultural lands, suddenly was endangered because those communally held lands now will be open for sale.

So within Mexico as well as outside of Mexico, one expects the transfer into Mexico of corporate land ownership and a corporate approach to agriculture, from which we can see immediately two negative environmental effects. First of all, there is the increased use of pesticides and fertilizers, and all those high-energy inputs that we use in agriculture; and second, a loss of a land base to Mexican peasant people and therefore an acceleration, if you can imagine, of movements to the cities. And we know about the environmental problems associated with poor barrios around the cities.

I think the overall orientation of NAFTA, with regard to even what's going to happen to the majority of Mexican people in the economy there, is something that environmentalists need to be concerned about.

The Chairman: Thank you. Mr. MacDonald.

Mr. MacDonald (Rosedale): Thank you Mr. Chairman, and I thank members of the committee. I'm not normally a member of this committee, but I appreciate the opportunity to participate in this important discussion. I won't take up my full time because I do have another appointment, but I will ask one or two questions.

It strikes me that a lot of the discussion that has gone on around NAFTA isn't discussion based, if I may so with respect, on a lot of realism. I think that at the moment Mexico and Canada are not large trading partners of each other.

Somebody used the term "being an optimist." It's easy to be either an optimist or a pessimist about this situation. I guess my view is that it's perhaps a little more helpful to be a realist and say that in the world in which we live Canada is in a very difficult situation and has been for a great many years. This goes well beyond this government. Since the Second World War we have been economically integrating into the United States, with all the difficulties that implies in terms of sovereignty, environment, and everything else.

• 1055

If you want to say this is free trade agreement two, I would see it as an opportunity to perhaps reopen some of the issues in a more positive way. I think the environmental aspects of this agreement in some measure improve the situation over the earlier agreement.

I also think what we may get with it could be as important, if not more important. Trade is trade is trade, but the announcement of September 21 to have this trilateral commission seems to be important in terms of trying to put some other information on the table on an ongoing basis with respect to what happens economically.

[*Traduction*]

a révoqué le système de répartition des terres qui était le fruit de la révolution mexicaine de sorte que le système Ejido, qui permettait à environ 30 millions de Mexicains de vivre sur des terres agricoles communautaires, a soudain été compromis parce que ces terres vont être mises en vente.

A l'intérieur du Mexique de même qu'à l'extérieur, on prévoit donc le transfert de la propriété foncière à des sociétés ainsi qu'une agriculture orientée dans le même sens, ce qui nous fait prévoir immédiatement deux effets négatifs pour l'environnement. Tout d'abord, on augmentera l'utilisation de pesticides et d'engrais et de tous les autres facteurs de production à rendement énergétique élevé que nous utilisons pour l'agriculture; en second lieu, la population paysanne mexicaine y perdra des terres, ce qui accélérera l'exode vers les villes et nous connaissons les problèmes que causent à l'environnement les quarties pauvres érigés autour des agglomérations.

L'ALENA, par l'effet qu'il va exercer sur la majorité des Mexicains et sur leur économie, a tout lieu de gravement préoccuper les environnementalistes.

Le président: Je vous remercie. Monsieur MacDonald.

M. MacDonald (Rosedale): Je vous remercie, monsieur le président, ainsi que les membres du comité. Je ne suis pas membre régulier de ce comité, mais je suis heureux de pouvoir participer à cette importante discussion. Je suis appelé ailleurs, et ne pourrai donc pas faire plein usage de mon temps, mais j'aimerais poser une ou deux questions.

Les discussions que j'ai entendues à propos de l'ALENA ne me semblent pas très réalistes, en toute déférence. A l'heure actuelle, les échanges commerciaux entre le Mexique et le Canada sont plutôt faibles.

Quelqu'un a dit qu'il était optimiste. Dans un cas de ce genre, il est facile d'être soit optimiste, soit pessimiste. Personnellement, il me semble préférable d'être réaliste et de rappeler que dans la conjoncture actuelle le Canada connaît de grandes difficultés, et ce depuis nombre d'années. Cela va au-delà de l'actuel gouvernement. Depuis la Seconde Guerre mondiale, nous sommes liés économiquement aux États-Unis, avec toutes les difficultés que cela entraîne en matière de souveraineté, d'environnement, etc.

Dès lors qu'on considère l'accord comme un deuxième accord de libre-échange, j'estime qu'on devrait peut-être saisir l'occasion de réexaminer certains aspects de manière plus positive. Il me semble que cet accord est plus respectueux de l'environnement, ce qui est une amélioration par rapport à l'accord précédent.

Je pense également que les retombées de cet accord seront importantes, même plus importantes. Le commerce, c'est le commerce. Mais l'annonce, le 21 septembre, d'une commission trilatérale me semble être un effort important en vue de mettre sur la table régulièrement toutes sortes d'informations concernant la situation économique.

[*Text*]

I think Janine Ferretti's comments about opening up the process are crucial. Her comments about the need for friends of the court, status of citizens groups and the way the whole hearing process can be more transparent are absolutely critical. I hope this committee will identify with them.

I gather the commission is going to be a fact of life along with this new administration. In some ways the agreement is a *fait accompli*, but what goes with it in the way of annexes and independent commissions to try to strengthen and get at some of the long-term environmental aspects is critically important.

What can we do to ensure this commission is an effective instrument? Should it have any relationship to this whole process of dispute settlement? Should there be some assurance the various disputes that will occur will in some way be monitored by, reported to, or participated in by this commission?

I think we are looking at ways we can continue to improve the process with respect to environmental accountability and effective openness and participation. I would agree with the last witness that in some ways those are the most important issues if we are going to try to ensure some greater sense of long-term environmental accountability.

Mr. Smith: I think there obviously could be a linkage between the North American commission on the environment and the commission under the NAFTA.

The NAFTA trade commission is composed of cabinet-level representatives from the three governments and the trade and environment ministers could be sitting together. I think that could be very useful in terms of dealing with issues that come up at the trade commission level, in terms of environmentally related disputes.

I wouldn't want to limit the North American commission on the environment solely to that role. I think there will be some advantage in creating a separate dynamic with the North American commission on the environment. I think it would be very important to give that group an independent secretariat. Some members might be permanent officials with that group and some might be rotated from national governments. Certainly Canada's own experience with the International Joint Commission, which has a very limited and very specific role, has been that its usefulness has stemmed from the creation of a separate secretariat.

I think the North American commission on the environment could be very important. It might have a useful role in the dispute settlement process. I think it should actually monitor how the three federal governments, as well as the sub-national governments in the three countries, perform in the implementation of environmental regulation. It should be involved in developing proposals for minimum standards, which might be subsequently implemented by the three countries.

[*Translation*]

Les commentaires faits par Janine Ferretti au sujet d'une ouverture du processus me paraissent très pertinents. En effet, il est absolument indispensable que tout le processus d'audition soit plus transparent et que les *amici curiae* et les groupes de citoyens aient voix au chapitre. J'espère que le comité adoptera ces propositions.

Il me semble que la commission sera tout naturellement entérinée par la nouvelle administration. D'une certaine façon, l'accord est un fait accompli, mais il est extrêmement important de surveiller les annexes et les commissions indépendantes qui seront mises sur pied pour renforcer et examiner certains aspects environnementaux à long terme.

Que pouvons-nous faire pour faire en sorte que cette commission soit un instrument efficace? Devrait-elle être liée au processus de règlement des différends? Devrait-on préciser que la commission sera tenue de faire rapport sur les divers différends, d'en assurer la surveillance ou de participer à leur résolution?

Je pense que nous examinons les moyens qui sont à notre disposition pour continuer à améliorer le processus en matière de responsabilité environnementale et afin de favoriser une ouverture et une participation efficaces. Je suis d'accord avec le dernier témoin pour dire que ces questions comptent, d'une certaine manière, parmi les plus importantes si nous souhaitons une plus grande responsabilité environnementale à long terme.

M. Smith: Je pense qu'il pourrait y avoir un lien entre la Commission nord-américaine sur l'environnement et la commission de l'ALENA.

La délégation commerciale de l'ALENA est composée de représentants du Cabinet des trois gouvernements et les ministres du Commerce et de l'Environnement pourraient s'y côtoyer. Je pense que cette composition pourrait s'avérer très utile pour régler les différends concernant l'environnement qui se présenteraient à la délégation commerciale.

Toutefois, je ne voudrais pas que le rôle de la Commission nord-américaine sur l'environnement se limite à cela. Il me semble qu'il serait avantageux de laisser à la Commission nord-américaine une part d'initiative en matière d'environnement. J'estime qu'il sera important de donner à ce groupe un secrétariat indépendant. Ce secrétariat serait composé de membres permanents et de représentants des différents gouvernements siégeant à tour de rôle pendant une période désignée. L'expérience faite par le Canada avec la Commission mixte internationale dont le rôle est très limité et très précis, révèle qu'elle est surtout utile grâce à son secrétariat distinct.

Je pense que la Commission nord-américaine sur l'environnement pourrait jouer un rôle très important. Par exemple, dans le processus de règlement des différends. Je pense que la Commission devrait surveiller l'application, par les trois gouvernements fédéraux ainsi que par les gouvernements régionaux des trois pays, des règlements en matière d'environnement. Elle devrait participer à l'élaboration de normes minimales qui seraient par la suite appliquées par les trois pays.

[*Texte*]

• 1100

I think if we can encourage the North American commission on the environment to be both creative and proactive, then that's the best vehicle for achieving environmental cooperation. However, it could also work in tandem with the trade commission.

The Chairman: Ms Swenarchuk.

Ms Swenarchuk: Janine's done the work on this subject. I'll defer to her.

Ms Ferretti: I'll echo some of Mr. Smith's comments about having some sort of an independent status equal to the trade commission. However, I do think that fundamentally there has to be a central role of the public in it. I think that we don't want an institution of the 1970s or the 1980s. We really want one of the 1990s that reflects a shift in the way public policy is made and the notion of transparency, as David MacDonald has suggested.

In terms of whether or not it should actually do the standard-setting process, I could take half a dozen on one side or the other because I do know that in the NAFTA itself there is a committee that's been established with a mandate to facilitate cooperation in the development of standards and enforcement. It's not clear, though, whether that refers to only product standards or process standards. That has to be clarified. If that committee doesn't do it, then obviously the commission should do it. In any event, it has to be done.

While I believe that the focus of the commission should be larger environmental issues and environmental cooperation, I do think it has to have a very specific trade mandate and it should do things like monitor the implementation of the NAFTA in terms of how it relates to the environment. I believe it should investigate complaints where citizens' groups or public agencies bring a complaint about the lack of action by government or by jurisdiction. I believe the commission should respond to it and investigate.

I would also look at the way the parties are enforcing and adopting environmental laws, not just trade environmental laws, but environmental laws in general to see if people moving in step in terms of progressing on the environment.

Also, I think that we've learned from the two environmental assessments of the agreement, both the EPA in the U.S. and Environment Canada or the Canadian government one. We know there's a lot that hasn't been looked at, either because there was no data or information or because there was a decision not to look at it. Quite clearly, the commission I think has to monitor trends in environment and trade. It also should make recommendations to the parties on how to strengthen the NAFTA. If we're going to have that document, let's not say it's a closed book and there it is. This is true especially where the environment is concerned, because it's such an evolving issue. I think it has to do that.

Mr. MacDonald: Thank you.

Ms Swenarchuk: I think there's something to be gained from having an international environmental commission like this. I can imagine it operating, for example, like the ILO, the International Labour Organization.

[*Traduction*]

Je pense que le meilleur moyen d'encourager la coopération en matière d'environnement serait d'inciter la Commission nord-américaine sur l'environnement à être créative et proactive. Cependant, la commission pourrait travailler en collaboration avec la délégation commerciale.

Le président: Madame Swenarchuk.

Mme Swenarchuk: Je vais laisser la parole à Janine puisqu'elle a fait les recherches sur ce sujet.

Mme Ferretti: Je suis d'accord avec la proposition de M. Smith d'accorder à la commission un statut indépendant semblable à celui de la délégation commerciale. Cependant, je crois que le public doit y exercer un rôle central. Je pense que nous ne voulons pas une institution semblable à celle qui existait dans les années soixante-dix ou quatre-vingt. Comme l'a proposé David MacDonald, nous voulons une institution qui reflète les valeurs des années quatre-vingt-dix en matière de politique publique et de transparence.

Quant au processus d'établissement des normes, je suis plutôt neutre, puisque je sais que l'ALENA a mis sur pied un comité dont le mandat est de faciliter la coopération en matière de définition et d'application des normes. Toutefois, on ne sait pas vraiment s'il est question des normes applicables uniquement aux produits ou aux processus. C'est un point à préciser. Si le comité n'exerce pas ce rôle, il faudrait, bien entendu, que la commission le fasse. Il faut passer par là, de toute manière.

Je crois que la commission devrait s'intéresser aux grandes questions d'environnement et à la coopération en matière d'environnement, mais je pense qu'elle devrait avoir un mandat très précis et surveiller par exemple les effets de l'application des clauses de l'ALENA sur l'environnement. Il me semble que la commission devrait analyser les plaintes émanant de groupes de citoyens ou d'organismes publics concernant l'inaction des gouvernements ou des autorités. Je crois que la commission devrait répondre à ces plaintes et faire enquête.

J'aimerais également surveiller l'application et l'adoption par les parties signataires des lois en matière d'environnement et pas seulement des lois commerciales qui ont une incidence sur l'environnement, afin de vérifier si les pays signataires progressent de concert sur le front de l'environnement.

Je crois que les deux évaluations environnementales de l'accord réalisées par l'EPA aux Etats-Unis et par Environnement Canada ou le gouvernement canadien ont été utiles. Nous savons que beaucoup d'aspects ont été laissés de côté, soit qu'il n'existait pas suffisamment de données à leur sujet, soit que l'on avait décidé de ne pas les aborder. Je suis convaincue que la commission doit surveiller les tendances en matière d'environnement et de commerce et qu'elle doit recommander aux parties des moyens de renforcer l'ALENA. Il faudra surtout éviter de fermer l'accord une fois pour toutes car, surtout en matière d'environnement, les choses évoluent constamment. Voilà quel devrait être le rôle de la commission.

M. MacDonald: Merci.

Mme Swenarchuk: Je pense que la création d'une commission internationale de l'environnement serait utile. J'imagine qu'elle pourrait s'inspirer par exemple de l'OIT, l'Organisation internationale du travail.

[*Text*]

What concerns me, though, is my view of how environmental standards get set. Generally, it's our experience that they get set because the public pushes for them through environmental groups and talking to you, our elected representatives. We force our governments to move forward on environmental standards. I'm frankly not ready to let you off the hook.

I'm concerned about a trade agreement that may limit your powers to do that. I don't believe those powers can be compensated for by saying we're going to have an international environmental organization now that's going to set standards. I don't think that's how it works. It think it works as a matter of our democratic processes of accountability between our governments and us. I'm very concerned that we and you retain those powers to do that. A monitoring function and a data collecting function and so on can well be done by an international organization. However, I don't think it can compensate for the problems that are caused by the wording of the agreement.

The Chairman: Thank you, Mr. MacDonald. Mr. LeBlanc.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Thank you, Mr. Chairman. I would like to thank the witnesses for their very interesting presentations. I have a general question to ask the three panelists.

Each of you, in your briefs, have addressed the flaws in the NAFTA. However, I think there's been a recognition, to varying degrees, that in terms of the integration of environmental protection and sustainable development in the evolving body of trade law and international trade agreements and regulations that, as Ms Ferretti put it in her brief, the North American Free Trade Agreement has signalled the event of a new era in the sense that it is now being recognized that trade agreements and environmental protection have to be integrated in some way, although there are obviously lots of flaws with what has been achieved in the NAFTA agreement.

• 1105

We've heard from Mr. Clinton, who has said he is committed to the negotiation of parallel agreements to strengthen environmental and labour standards. We don't know how serious he is with this commitment, but let's assume he is and he is committed to opening up the NAFTA to strengthen it from an environmental standpoint. What would each of you choose as top items on the Canadian agenda at a negotiation to achieve that end and make of the NAFTA, if it is possible to make of the NAFTA, a realistic and adequate basis to begin this new era of integrating trade agreements and environmental protection?

I am asking each of you to go back over the points you have made, and state them in the form of the priorities on an agenda.

Ms Swenarchuk: Like Pollution Probe, we proposed wording to the Ontario government and to the federal government that we thought would amount to comprehensive environmental protection within the agreement, and it was

[*Translation*]

Toutefois, ce qui m'inquiète, c'est la manière dont les normes environnementales seront définies. Nous pouvons constater que les normes sont généralement adoptées sous la pression du public ou des groupes environnementaux ou après intervention auprès de vous, nos représentants élus. Nous obligeons les gouvernements à adopter de nouvelles normes environnementales. Je peux vous dire que je ne suis pas prête à baisser les armes.

Je m'inquiète d'un accord commercial susceptible de diminuer vos pouvoirs en la matière. Je ne pense pas que la décision de créer une organisation internationale de l'environnement chargée de définir les normes suffira à compenser cette perte de pouvoir. Je pense que c'est faire fausse route. C'est plutôt une question de processus démocratique et une obligation de rendre compte entre nos gouvernements et nous. J'espère fermement que nous pourrons conserver, vous et nous, cette possibilité d'intervention. Une organisation internationale peut très bien assurer une fonction de surveillance et une fonction de collecte de données. Cependant, je ne pense pas qu'elle puisse pallier les problèmes entraînés par le libellé de l'accord.

Le président: Merci, monsieur MacDonald. Monsieur LeBlanc.

M. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Merci, monsieur le président. J'aimerais remercier les témoins pour leur très intéressant exposé. J'ai une question générale à poser aux trois témoins.

Dans vos mémoires, vous vous êtes penchés tous trois sur les lacunes de l'ALENA. Je pense toutefois que l'on reconnaît, à divers degrés, que l'ALENA, malgré ses nombreuses lacunes, inaugure, comme l'a dit Mme Ferretti, une ère nouvelle qui reconnaît la nécessité d'intégrer la protection de l'environnement et le développement durable dans le droit commercial en constante évolution ainsi que dans les accords et règlements de commerce international.

M. Clinton a déclaré qu'il est prêt à négocier des ententes parallèles pour renforcer les normes en matière d'environnement et de travail. On ne sait pas dans quelle mesure cette proposition est sérieuse, mais on peut toujours espérer qu'il la mettra à exécution et qu'il rouvrira l'ALENA afin de le renforcer sous l'angle de l'environnement. Quels seraient les points que chacun d'entre vous mettrait à l'ordre du jour canadien lors de négociations pour atteindre cet objectif afin de faire de l'ALENA une base réaliste et appropriée, si cela est possible, pour entamer cette ère nouvelle d'intégration des accords commerciaux et de la protection environnementale?

J'aimerais demander à chacun d'entre vous de revenir aux points que vous avez présentés et de leur attribuer un ordre de priorité à l'ordre du jour.

Mme Swenarchuk: Comme «Pollution Probe», nous avons formulé au gouvernement de l'Ontario et au gouvernement fédéral une proposition qui, d'après nous, reviendrait à offrir, au sein de l'accord, une protection

[*Texte*]

wording that essentially allowed all governments and all levels of government to retain full powers for environmental protection. That would include standard-setting and also resource conservation.

I sometimes feel like the voice in the wilderness screaming about the resource implications of the FTA and NAFTA, but I think to return to us the ability to control imports and exports of our resources and all those economic diversification tools we're losing—all those kinds of restrictions on government powers have an impact on environmental protection. So I am happy to send it to you if you want. We proposed wording for what we thought was one clause that would allow all our governments to retain full powers for environmental protection, for standard-setting and for resource conservation.

The Chairman: I would ask on behalf of the committee that you do forward it to the clerk.

Ms Swenarchuk: Sure.

The Chairman: Thank you.

Mr. Smith: I am relatively serene with the NAFTA as drafted. In my opening statement, I flagged the issues where I thought there were some potential ambiguities and I would suggest that to the extent there are any ambiguities in NAFTA, they have arisen because in the effort to reconcile and integrate trade and environment issues, the NAFTA has explictly incorporated these international environmental agreements.

That is a proposal I think is a perfectly sensible one of principle. The practical issue it raises is that there aren't the same developed procedures and experience with dispute settlement under those international environmental agreements, so the issue is still an open one.

What will be the actual experience in terms of dispute settlement in these areas? I suppose my preference would be, whether in the context of NAFTA or in the context of the conclusion of the Uruguay Round and the implementation of the multilateral trade organization, to have one integrated dispute settlement procedure that makes clear what the trade obligations and the environmental obligations are, and the hierarchy of those obligations.

• 1110

In this case there has been deference to the international environmental agreements, and it may work out perfectly well in practice. I am just flagging the issue that there isn't the same experience in terms of handling international environmental disputes as there is with international trade disputes.

Whatever your views of it, it has taken a long time to develop the degree of international cooperation that we now have in GATT dispute settlement. It has taken several decades. The GATT dispute settlement process has worked

[*Traduction*]

environnementale globale. Cette proposition permet essentiellement à tous les gouvernements et à leurs divers paliers de conserver tous les pouvoirs en matière de protection de l'environnement. Ces pouvoirs englobent l'établissement des normes et la conservation des ressources.

J'ai parfois l'impression de crier dans le désert lorsque je parle des conséquences de l'ALE et de l'ALENA sur les ressources, mais j'aimerais que l'on puisse à nouveau contrôler les importations et les exportations de nos ressources et récupérer tous ces instruments de diversification économique que nous perdons... Toutes ces restrictions sur les pouvoirs du gouvernement ont une incidence sur la protection de l'environnement. Par conséquent, je serais très heureuse de vous faire parvenir notre proposition. Nous avons proposé le libellé d'une clause qui permettrait à tous nos gouvernements de conserver l'intégralité des pouvoirs en matière de protection de l'environnement pour l'établissement des normes et la conservation des ressources.

Le président: Au nom du comité, je vous demande de faire parvenir ce document au greffier.

Mme Swenarchuk: Cela sera fait.

Le président: Merci.

M. Smith: Je n'ai pas vraiment d'inquiétude au sujet de l'ALENA tel qu'il est libellé actuellement. Dans mes remarques préliminaires, j'ai souligné les points susceptibles de présenter certaines ambiguïtés et il me semble que les ambiguïtés de l'ALENA tiennent au fait que l'accord a intégré explicitement ces ententes internationales sur l'environnement dans un effort d'intégration des questions liées au commerce et à l'environnement.

En théorie, cette proposition est tout à fait défendable. Dans la pratique, toutefois, on s'aperçoit que l'accord ne dispose pas des mêmes procédures et de la même expérience en matière de résolution des conflits que les ententes internationales sur l'environnement. Par conséquent, la question n'est pas réglée.

Comment se déroulera le règlement des différends dans ces secteurs? Ma préférence irait, dans le contexte de l'ALENA ou dans le contexte de la conclusion de l'Uruguay Round et de la mise en oeuvre de l'organisation commerciale multilatérale, à une procédure intégrée de règlement des conflits qui préciserait clairement les obligations commerciales et les obligations environnementales, ainsi que l'ordre des priorités.

Dans ce cas, la priorité a été accordée aux ententes internationales sur l'environnement et il se peut très bien qu'elles donnent de bons résultats dans la pratique. Je soulève la question en espérant que le mécanisme de résolution des différends internationaux en matière d'environnement ne suivra pas l'exemple du mécanisme de résolution des conflits commerciaux.

Quoi qu'on en pense, il a fallu attendre longtemps, plusieurs décennies, avant de pouvoir bénéficier de la coopération internationale que nous offre le mécanisme de règlement des différends du GATT. Depuis les années 1980,

[*Text*]

much better in the 1980s than it did previously, notwithstanding the latest furore between the United States and the European Community over the oilseeds case, which apparently now has been resolved.

What strikes me, though, is that the integration of trade and environment issues is not an empty motherhood issue. To integrate those two sets of issues, you have to be prepared. In some cases, this type of regulation is a disguised restriction on trade. In other cases, you have to say that this environmental regulation is an appropriate environmental policy and should take precedence over the international trade obligations and you have to spell out what the criteria are.

Sometimes when I listen to the concerns expressed by some environmental groups about these issues, they seem to be saying that almost any policy can be justified on environmental grounds and that will always take precedence over the trade obligations.

To my mind, it seems that if we are going to have effective international environmental cooperation, then we need effective international trade cooperation and effective international trade dispute settlement procedures that deal with both sets of issues.

In some cases that might prove very difficult. "Integration" is a nice, warm-sounding word, but it might involve some very difficult issues. The question of how we can reconcile these issues and these competing priorities is one we are still exploring. NAFTA is an important step in this process of exploring that reconciliation, but there's work to be done in the GATT in terms of completing the Uruguay Round and there's work to be done in the context of the OECD activities that are under way right now as well. How these all fit together will be a very important issue in the future.

Ms Ferretti: I happen to view trade agreements as a tool for sustainable development. So I don't necessarily see a balancing, but necessarily how you make trade agreements promote and achieve sustainable development of which environmental protection is a major part.

You're asking a very hard question, because I listed before you everything I have addressed. Just briefly, the first one—and Michelle touched upon it—is the ability of governments to protect their own environment in the way they choose. The wording CELA has drafted in terms of general exceptions is excellent in addressing that concern. As well, as I mentioned, there needs to be clarification of that right in the technical standards chapter, and that should be extended also to the SPS.

The second is the international environmental agreements. There really shouldn't be that limiting factor in that article, which really tries to establish the precedence of international environmental agreements over trade. I think we have to take those two conditions out.

Thirdly, there needs to be much more transparency and public access to the dispute-settlement process.

Fourthly, minimal standards, as floors, not ceilings, need to be established through the agreements somehow, based on the internalization of environmental costs.

[*Translation*]

ce mécanisme donne de bien meilleurs résultats qu'auparavant, malgré le désaccord actuel entre les Etats-Unis et la Communauté européenne au sujet des oléagineux. Il semble cependant que ce conflit soit maintenant réglé.

Ce qui me frappe, c'est que l'intégration des questions de commerce et d'environnement n'est pas une chose qui va de soi. L'intégration de ces deux séries de questions nécessite une préparation. Dans certains cas, ce type de réglementation est une restriction commerciale déguisée. Dans d'autres cas, il faut préciser que le règlement en matière d'environnement est une politique environnementale adéquate qui devrait avoir préséance sur les obligations commerciales internationales et dont il faut énumérer les critères.

Lorsque je prends connaissance des réclamations présentées par les groupes environnementaux à ce sujet, j'ai parfois l'impression que la protection de l'environnement justifie n'importe quelle politique et que les questions d'environnement devraient toujours l'emporter sur les obligations commerciales.

À mon avis, si nous voulons que la coopération internationale en matière d'environnement soit efficace, nous devons mettre sur pied des mécanismes efficaces en matière de coopération commerciale internationale et de règlement des différends qui prennent en compte les deux aspects.

Dans certains cas, cela pourrait s'avérer très difficile. L'intégration est un joli mot, mais il peut cacher des problèmes très délicats. Nous n'avons pas encore trouvé le moyen d'équilibrer ces deux aspects et leurs priorités contradictoires. L'ALENA est un pas important en direction de cet équilibre, mais il reste encore du travail à faire au GATT pour achever l'Uruguay Round et poursuivre les activités entreprises actuellement par l'OCDE. La conjugaison de tous ces processus sera une étape très importante au cours des années à venir.

Mme Ferretti: Je considère les accords commerciaux comme des instruments de développement durable. Par conséquent, je n'y vois pas nécessairement un équilibre, mais une façon de promouvoir et d'atteindre le développement durable, dont la protection de l'environnement est une partie importante.

C'est une question très difficile que vous nous posez, puisque j'ai déjà énuméré tous les aspects sur lesquels je me suis penchée. Brièvement, le premier est la capacité des gouvernements à protéger leur propre environnement de la manière qui leur convient, comme Michelle l'a déjà évoqué. Les exceptions générales présentées par la Société canadienne du droit de l'environnement constituent une proposition excellente. D'autre part, j'ai mentionné qu'il est nécessaire de préciser ce droit au chapitre des normes techniques et que cela devrait s'étendre également aux MSP.

Le deuxième aspect porte sur les accords internationaux sur l'environnement. Je crois qu'il faudrait éliminer de l'article les deux conditions qui tendent à donner préséance aux ententes internationales en matière d'environnement par rapport aux ententes commerciales.

Troisièmement, le processus de règlement des différends doit être plus transparent et plus accessible au public.

Quatrièmement, les accords devraient fixer, non pas des plafonds, mais des normes minimales fondées sur l'évaluation des coûts environnementaux.

[*Texte*]

There also needs to be an accession clause that looks at, as a minimum, the assessment of the environmental impact of a country entering the agreement as a party to it.

That's basically it.

The Chairman: We'll now move to the second round, which should take us close to the end of the meeting. I know that Ms Ferretti has to leave very shortly. I won't be able to say goodbye personally, but I appreciate your presentation and your appearance here this morning.

Mr. Reimer.

Mr. Reimer (Kitchener): I thank each of you for your presentations to us. I appreciate all the detail you have given us this morning. There was a tremendous amount of detail in each of your presentations, and I thank you for that.

• 1115

I'd like to try to simplify a little bit, and sometimes when you simplify you can create an error. I don't want to create an error, but just in very simple terms, and perhaps I could ask Ms Swenarchuk first, under the NAFTA, has Canada maintained its sovereign right to set its own environmental standards as Canada deems appropriate? Have we done that?

Ms Swenarchuk: No, I don't think so. I think the clauses in the agreement that purport to give us that right are so strongly qualified that I couldn't say as a lawyer that I think we have retained that right.

Mr. Reimer: Then, when I read on page 9(2) of this section dealing with standards and technical barriers to trade and I read section 2 of 904, it says "notwithstanding any other provisions in this chapter".

Ms Swenarchuk: That is "in this chapter".

Mr. Reimer: This speaks to barriers to trade and also the standards, which we have been talking a lot about.

Ms Swenarchuk: That is why I mentioned in my statement that this does not preclude a challenge under the nullification impairments section, which is not in this chapter and has been used quite extensively in international trade.

Mr. Reimer: But that's why, you see, when you try to simplify... A lot of what we're talking about is setting of standards and barriers to trade and how that could impact upon us. I think within that chapter it's very important to say, with all those barriers to trade that people can set up, and each of you have mentioned many of those and good examples... That point is very clear, is it not?

Ms Swenarchuk: Yes, but what I'm saying, you see, is exactly what you're saying. That clause says that notwithstanding anything "in this chapter" we have this right to set the standards. But I'm saying there's something outside that chapter that can impact on that right. Again, the nullification and impairments of benefits clause is a qualification on the right that's in that chapter.

[*Traduction*]

Il faudrait prévoir également une clause d'accession exigeant, au minimum, l'évaluation des conséquences environnementales de l'acceptation d'un nouveau pays au sein des pays signataires de l'accord.

C'est à peu près tout.

Le président: Nous allons maintenant passer à la deuxième partie qui nous mènera pratiquement à la fin de la séance. Je sais que Mme Ferretti doit nous quitter très bientôt et je ne serai pas en mesure de vous dire au revoir personnellement, mais je vous remercie d'être venue témoigner ce matin.

Monsieur Reimer.

M. Reimer (Kitchener): Je vous remercie tous les trois pour les exposés détaillés que vous nous avez présentés ce matin. Il y avait une foule de détails utiles dans vos exposés et je vous en remercie.

J'aimerais simplifier légèrement les choses, au risque de faire une erreur. Je ne voudrais pas faire d'erreur, mais j'aimerais peut-être présenter les choses de manière très simple et demander à Mme Swenarchuk si elle estime que l'ALENA permet au Canada de conserver le pouvoir d'établir les normes en matière d'environnement qu'il juge appropriées. Avons-nous conservé ce droit?

Mme Swenarchuk: Non, je ne pense pas. Selon moi, les articles de l'accord qui sont censés nous conférer ce droit contiennent tant d'exceptions que je ne pense pas, en tant qu'avocate, pouvoir dire que nous avons conservé ce droit.

M. Reimer: Si je prends le texte à la page 9(2), au chapitre traitant des normes et des obstacles techniques au commerce, je constate que le paragraphe 2 de l'article 904 dit ceci: «nonobstant toute autre disposition du présent chapitre».

Mme Swenarchuk: Il s'agit uniquement du chapitre.

M. Reimer: Il est question des obstacles au commerce et également des normes dont nous avons beaucoup parlé.

Mme Swenarchuk: C'est pourquoi j'ai précisé dans mon exposé que cela n'exclut pas une contestation en vertu de l'article portant sur l'annulation ou la réduction des avantages, qui ne figure pas dans ce chapitre et qui a été utilisé très souvent en matière de commerce international.

M. Reimer: Vous voyez ce qui arrive quand on essaie de simplifier... Une bonne partie de ce dont nous parlons concerne les normes et les obstacles au commerce et leurs répercussions pour nous. À mon avis, il est important de préciser que tous les obstacles au commerce que peuvent dresser les pays, et vous en avez tous les trois mentionné de bons exemples... Ce point est très clair, n'est-ce pas?

Mme Swenarchuk: Oui, et je dis exactement la même chose que vous. L'article que vous avez cité précise bien que nous avons le droit d'imposer certaines normes, «nonobstant toute autre disposition du présent chapitre». Quant à moi, je pense que certains articles des autres chapitres de l'accord s'opposent à l'exercice de ce droit. Je répète que l'article portant sur l'annulation ou la réduction d'avantages réduit le droit qui nous est conféré dans ce chapitre.

[*Text*]

Mr. Reimer: But how important is it for the barriers to trade and standard-setting then, in this chapter?

Ms Swenarchuk: I think it's a potentially important qualification.

Mr. Reimer: You say "potentially", but it does say very clearly:

> "Notwithstanding anything in this chapter, each party may"—or Canada may—"in pursuing its legitimate objectives of safety or the protection of human, animal or plant life or health, or the environment, establish a level of protection" that Canada considers appropriate.

Ms Swenarchuk: Let me put it this way: if that clause said "notwithstanding anything in this agreement", it would be stronger.

Mr. Reimer: Okay, I understand your point. I understand the caveat you're saying, but in this chapter with the technical barriers and the standards, which is a very important section, it does give us a very important right to do anything we wish, as we deem it appropriate, does it not, in this chapter?

Ms Swenarchuk: No, I don't think so. I think, again, as I've said in more detail in my paper, it's a better chapter than the SPS chapter, but that right is subject to all the other requirements within the chapter itself. As an environmentalist, I have concerns about how that's going to get played out.

Mr. Reimer: Okay. Let me put a more general question to all three of you then in that same vein. When we put environment and trade together under the NAFTA, looking at environment and this trade agreement together, have we moved the environmental agenda forward or backward?

Ms Swenarchuk: My answer to that is that we're moving backwards.

Mr. Reimer: You would say backwards, Ms Ferretti?

Ms Ferretti: I hate simple questions.

Mr. Reimer: Which way are we moving? Are we moving forwards or backwards? I would say, Ms Ferretti, on everything you've told us the opportunities are far greater now. I don't want to put words into your mouth, but I sense from what you're saying to us that we're moving forward. Mr. Smith I think is even a little more enthusiastic than that and he's saying yes, we're moving significantly forward. I don't want to put words into your mouth, but that's the sense I get from the two of you. Is that correct?

The Chairman: Well, Mr. Reimer asked a simple question and he has now given a simple response. We'll hear from the witnesses.

Mr. Reimer: I am waiting for a reaction.

Ms Ferretti: I'm going to qualify my response by saying that from the overall picture of the way trade agreements have progressed, I believe the NAFTA represents a step forward, a small step forward nonetheless.

Ms Reimer: A step forward.

[*Translation*]

M. Reimer: Mais alors, quel est l'incidence pour les obstacles au commerce et l'établissement des normes, dans ce chapitre?

Mme Swenarchuk: Je pense que la restriction est potentiellement importante.

M. Reimer: Vous dites «potentiellement», mais l'article stipule très clairement que:

> «Nonobstant toute autre disposition du présent chapitre, chacune des Parties pourra, conformément à ses objectifs légitimes de sécurité ou de protection de la santé et de la vie des personnes ou des animaux, de préservation des végétaux ou de protection de l'environnement ou des consommateurs, établir le niveau de protection qu'elle jugera approprié».

Mme Swenarchuk: Oui, mais l'article serait plus fort s'il précisait plutôt «nonobstant toute autre disposition du présent accord».

M. Reimer: Je comprends. Je comprends la réserve que vous avez, mais le chapitre concernant les obstacles techniques et les normes, qui est un très important chapitre, nous donne le droit d'adopter les mesures que nous jugeons appropriées, n'est-ce pas?

Mme Swenarchuk: Non je ne crois pas. Comme je l'ai déjà dit de manière plus détaillée dans mon mémoire, ce chapitre est meilleur que le chapitre sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, mais ce droit est assujetti à toutes les autres conditions prévues dans le chapitre lui-même. En tant qu'environnementaliste, l'application de ce chapitre m'inquiète.

M. Reimer: Très bien. Permettez-moi maintenant de vous poser, à tous les trois, une question plus générale dans la même veine. Estimez-vous que c'est un recul ou un progrès pour l'environnement d'associer les questions d'environnement et de commerce dans le cadre de l'ALENA?

Mme Swenarchuk: À mon avis, c'est un recul.

M. Reimer: Et vous, madame Ferretti?

Mme Ferretti: Je déteste les questions simples.

M. Reimer: À votre avis, est-ce un progrès ou un recul? Je crois, madame Ferretti, que nous avons fait des progrès dans tous les secteurs dont vous nous avez parlé. Sans vouloir parler à votre place, j'ai l'impression que vous êtes convaincue que nous faisons des progrès. Je crois que M. Smith est même encore un peu plus enthousiaste que vous et qu'il est persuadé que nous faisons de grands progrès. Je ne peux pas parler à votre place, mais c'est l'impression que vous me donnez, tous les deux. Est-ce que je fais erreur?

Le président: Eh bien, M. Reimer a posé une question simple et il vient de nous donner une réponse simple. La parole est maintenant aux témoins.

M. Reimer: J'attends une réponse.

Mme Ferretti: Je vais tempérer ma réponse en disant que les progrès accomplis par les ententes commerciales de manière générale m'incitent à penser que l'ALENA représente un progrès, un léger progrès.

M. Reimer: Un progrès.

[*Texte*]

Ms Ferretti: A step forward. I don't believe it fully addresses all the environmental concerns that are raised with the agreement. I say in my remarks that even if we have very strongly worded environmental provisions in the agreement, I'm not sure with the dispute settlement process, the way these conflicts will emerge, whether the environment will win.

Mr. Reimer: Fair enough.

Ms Ferretti: A lot has to do with the way it's administered. Unfortunately, I couldn't give you a simple answer. I don't think there is one.

The Chairman: I think what Ms Ferretti is saying is let's wait ten, twenty years and see exactly. . .

Ms Ferretti: No, we can't wait that long.

• 1120

Mr. Reimer: She's also saying there is at least a little movement.

Mr. Smith: I think the NAFTA is a significant step forward in terms of the effort of trying to reconcile trade and environmental issues. I think that we're stepping into previously unchartered territory to some extent, so we can't be certain exactly where it will lead us, but in my view it's clearly a step forward.

I take issue with what Michelle Swenarchuk said, however. I do not see NAFTA imposing any significant constraint on Canada's domestic environmental regulatory capabilities of either federal or provincial governments. I don't want to get into a long legal debate with Michelle about that. The key point I would stress is that the language in these areas of NAFTA builds on GATT jurisprudence.

If you look at the last annual report of the GATT secretariat and look at all of the GATT cases and GATT disputes that have involved issues related to the environment and the regulation of standards, there are particular instances where particular policies, such as Canada's prohibition on the export of salmon and herring, have been found contrary to the GATT, which I think in fact was a quite valid finding as a GATT panel on that issue. But in any case where there has been an environmental regulation that had explicit environmental purposes and objectives, that has been upheld under the interpretation of GATT article III, national treatment, or of GATT article XX, the special exceptions, so I do not see any significant constraint on the setting of environmental regulations in standards.

Indeed the NAFTA, or the FTA before it, does not impose restrictions on the ability of Canadian governments to impose conservation controls on the exploitation of any natural resource. The only obligations deal with trade and trade controls or export controls at the border. There are many issues on which the members of the panel might agree in terms of some specific matters, but I take issue with the specific interpretation that Michelle Swenarchuk has placed on that aspect of NAFTA.

[*Traduction*]

Mme Ferretti: Oui, un progrès. Je ne pense pas que tous les problèmes environnementaux que soulève l'accord ont été étudiés à fond. Comme je l'ai dit dans mes remarques, malgré les dispositions très strictes de l'accord en matière d'environnement, je ne suis pas certaine que l'environnement sortira gagnant du processus de règlement des différends.

M. Reimer: C'est vrai.

Mme Ferretti: Tout dépend de la façon dont l'accord sera administré. Je suis désolée de ne pas pouvoir vous donner une réponse plus simple. Il n'y en a pas.

Le président: Je crois que Mme Ferretti pense que nous serons fixés dans 10 ou 20 ans. . .

Mme Ferretti: Non, nous ne pouvons pas attendre si longtemps.

M. Reimer: Elle dit quand même qu'il y a un léger progrès.

M. Smith: Je crois que l'ALENA est un progrès important vers un certain équilibre entre le commerce et l'environnement. Dans une certaine mesure, je crois que nous nous aventurons en terrain inconnu, si bien que nous ne savons pas exactement à quoi nous attendre. Mais, à mon avis, il y a un net progrès.

Toutefois, je ne suis pas d'accord avec ce qu'a dit Michelle Swenarchuk. Je ne crois pas que l'ALENA réduira considérablement les capacités de réglementation des gouvernements fédéral ou provinciaux en matière d'environnement sur le sol canadien. Sans vouloir m'engager dans une longue discussion juridique avec Michelle, j'aimerais préciser que l'ALENA s'appuiera dans ce domaine sur la jurisprudence du GATT.

Si l'on prend le dernier rapport annuel du secrétariat du GATT et que l'on consulte toutes les affaires et tous les différends dont le GATT a été saisi pour des questions d'environnement et de réglementation des normes, on notera que certaines politiques, telles que l'interdiction imposée par le Canada aux exportations de saumon et de hareng, se sont avérées contraires aux règles du GATT. Je crois que le jugement du GATT était d'ailleurs tout à fait justifié. En revanche, le GATT a toujours maintenu, en vertu de l'article III sur le traitement national ou de l'article XX sur les exceptions spéciales, les règlements environnementaux visant à atteindre un objectif précis en matière d'environnement. Par conséquent, je ne crois pas que l'accord puisse limiter de manière notable la réglementation en matière d'environnement.

Pas plus que l'Accord de libre-échange antérieur, l'ALENA n'impose de restrictions sur la capacité des gouvernements canadiens à imposer des normes de conservation en matière d'exploitation des ressources naturelles. Les seules obligations se rapportent au commerce et aux contrôles commerciaux ou aux contrôles des exportations à la frontière. Il y a bien des points de détail sur lesquels les participants à la table ronde seraient d'accord, mais je conteste l'interprétation que Michelle Swenarchuk a fait de cet aspect de l'ALENA.

[*Text*]

Mr. Fulton: It seems to me that the FTA and NAFTA as binding mechanisms are being utilized by international capital as cement to lock in place resource supply, environmental regulations and that sort of thing. The panel structure that's been set up, being secret and being set up the way that it is, will again play very much into the hands of international capital that will want to use the secret panel process as a jackhammer to gain ever greater access to resources.

I come back to your most immediate remarks, Mr. Smith, in terms of the panel finding on B.C. salmon and herring. I'd like you to think for just a moment how that would be applied if we found similar kinds of rulings on other livings resources, whether it's trees, raw log exports, or any of the living resources, the ones we find in the United States, in Mexico or in Canada. Should panels over time continue to make similar kinds of findings where conservation measures, which are known to be needed in terms of herring and salmon in British Columbia, have now been denied, and DFO Canada have not replaced those conservation measures with anything comparable that will give us the kind of conservation requirements we have, many experts in B.C. now believe that we will just continue to see the decline and the eradication and extinction of salmon and herring resources as a result. It is the result of the ruling.

Sure, the Americans get access to the salmon and the herring. We can no longer stop them from bringing packers in from the United States, taking the fish on the grounds and taking them to the United States for processing, the theory simply being that they have to have access to this commodity, but the fact of the matter is we can no longer operate with the conservation regimes that are required to protect the species. You say, and I think your words were, it's a valid finding. Here you're talking law. There are other people who are interested in conservation and protection of resources, and I'd like to hear from both you and from Michelle on that, because when you combine the two, the cementing effect and the jackhammering effect—the cementing that's provided in the language of NAFTA in terms of access to resources...

• 1125

What international capital seeks more than anything else is certainty. They don't want regulations to change. And when they hear this music from Barbara McDougall saying that we shall have to pay attention to adjustment costs and move in step with our major trading partners to avoid the risk of being undercut by environmental irresponsible competitors, surely as you hear the orchestra starting to play... In the boardrooms this is music, because there is bugger-all that democratically elected people can do to seriously implement conservation measures. The biodiversity convention won't mean diddley-squat when you look at what this continental approach means in terms of access to resources.

Mr. Reimer was saying that we will be able to set other standards. Well, when you read all of the other stuff in concert, this is where you have to listen to what is being played by agreements like NAFTA. Take articles 315 and 605,

[*Translation*]

M. Fulton: Il me semble que l'Accord de libre-échange et que l'ALENA sont des mécanismes contraignants que les marchés internationaux des capitaux utilisent pour consolider l'offre en matière de ressources, les règlements environnementaux, etc. La structure de groupe spécial qui a été établie étant secrète, les marchés internationaux des capitaux chercheront à s'en servir pour obtenir un meilleur accès aux ressources.

Monsieur Smith, je reviens à vos dernières remarques concernant le jugement du GATT sur le saumon et le hareng de Colombie-Britannique. J'aimerais vous demander d'imaginer comment ce jugement s'appliquerait à des règlements analogues concernant d'autres espèces vivantes telles que des arbres, du bois brut ou des ressources vivantes produites par les États-Unis, le Mexique ou le Canada. Si les tribunaux continuent à prononcer de tels jugements au sujet des mesures de conservation qui nous paraissent nécessaires pour protéger le hareng et le saumon de Colombie-Britannique, mesures de conservation que Pêches et Océans Canada n'a pas remplacées par des mesures comparables qui nous permettront d'appliquer les normes de conservation que nous avons, de nombreux experts de Colombie-Britannique estiment que l'on assistera au déclin puis à l'extinction des stocks de saumon et de hareng. Voilà quel sera le résultat d'une telle décision.

Les Américains ont désormais accès aux ressources de saumon et de hareng. Nous ne pouvons plus leur interdire de venir pêcher sur place et de ramener le poisson aux États-Unis pour le transformer. Le tribunal a statué qu'ils devaient avoir accès à ces ressources, mais cette décision nous empêche d'appliquer les mesures de conservation qui sont nécessaires pour protéger ces espèces. Vous avez dit que cette conclusion était valable. Là, vous vous placez sur le plan juridique. Il y a d'autres personnes qui s'intéressent à la conservation et à la protection des ressources et j'aimerais savoir ce que vous et Michelle pensez à ce sujet, car lorsqu'on combine les effets centrifuges et les effets centripètes, ces derniers étant garantis par les clauses de l'ALENA concernant l'accès aux ressources...

Ce que recherchent avant tout les marchés internationaux des capitaux, c'est la stabilité. Ils ne veulent pas que les règlements changent. Aussi, lorsque Barbara McDougall déclare que nous devons tenir compte des coûts d'ajustement et avancer progressivement au même rythme que nos partenaires commerciaux afin d'éviter d'être pris de cour par des concurrents irresponsables sur le plan environnemental, c'est une musique suave à leurs oreilles, car nos représentants démocratiquement élus ne peuvent faire grand-chose pour appliquer les mesures de conservation. La convention sur la biodiversité n'aura aucun poids face à une telle approche continentale en matière d'accès aux ressources.

Monsieur Reimer affirme que nous pourrons imposer d'autres normes. Si l'on veut tenir compte de tous les éléments, il faut examiner de près ce que signifient des ententes comme l'ALENA. Prenez les articles 315 et 605 qui

[*Texte*]

which apply to water, lumber, natural gas, hydroelectricty, wood, salmon, herring. For conservation reasons they are to be only in proportion to the total supply of the goods in the previous 36-month period.

We heard from Dr. McAllister last night before the environment committee that not only are there 70 mammals in Canada now on the endangered or near-extinction list, there are 8,000 species in Canada about to collapse. Nobody seems to understand the nature of the ecological catastrophe we face in terms of the hole in the ozone, in terms of climate change, in terms of contamination. As I said before, native people in my constituency cannot eat barbot any more. One barbot could give a severe enough health risk that a pregnant woman might not be able to have a live fetus. One fish! And this is as far as you can get from Mexico. This is 50 miles from Whitehorse. People say that it doesn't really matter. Well, it does.

I would like to hear from you, just taking your own remarks on a valid finding by the GATT panel on salmon and herring, and apply that logically from an ecological perspective to any living resource on this continent, how we can possibly maintain biodiversity. And I would like to hear a response from Michelle on the same point.

Mr. Smith: I think we are getting into an interesting issue. In my view the GATT and indeed the FTA and NAFTA place no restraints on the ability of governments to regulate the exploitation of the resource, whether it is harvesting of trees or the harvesting of fish. Now, there are obviously some problems with the fisheries because of issues of the Law of the Sea and the enforcement of the continental shelf, in the sense that we don't have clearly defined property rights over all of the fisheries. So that is a separate issue. But leaving that one aside, we need a stronger international regime to provide for international protection of fishery stocks. The problem is not with the trading system; the problem is the lack of an effective international regime to monitor and enforce the harvesting of fish stocks.

On the specific issue that came up in the GATT case, where British Columbia had a prohibition on the export of unprocessed salmon and herring, the GATT panel was not persuaded that that policy was necessary for conservation purposes. As you yourself indicated earlier, that policy was to create jobs in British Columbia and to provide certain benefits to packing plants in British Columbia.

From the point of view of economic policy and also environmental policy, the history of export controls of that sort is they lead to ineffecient utilization of the resource. There is a classic illustration in Indonesia where they imposed export controls on raw logs. The result was that they now process a lot more logs in Indonesia, but the effect of utilization of that resource is much worse than it was before.

[*Traduction*]

concernent l'eau, le bois d'oeuvre, le gaz naturel, l'hydroélectricité, le bois, le saumon, le hareng. Pour des raisons de conservation, on applique une proportion tenant compte de l'offre totale de ces biens au cours de la période précédente de 36 mois.

Hier soir, M. McAllister a déclaré au Comité de l'environnement que 70 mammifères du Canada sont menacés d'extinction et que 8 000 espèces sont sur le point de disparaître. Personne ne semble comprendre l'ampleur de la catastrophe écologique à laquelle nous faisons face à cause du trou dans la couche d'ozone, du changement climatique et de la contamination de la planète. Comme je vous ai déjà dit, les autochtones de ma circonscription ne peuvent plus manger de barbotes. Un seul poisson consommé par une femme enceinte risquerait de faire mourir le foetus. Et pourtant, nous sommes loin du Mexique, puisque cela se passe à 50 milles de Whitehorse! Les gens disent que cela n'a pas vraiment d'importance. Je ne suis pas d'accord.

J'aimerais savoir comment vous envisagez, dans une perspective écologique, de pouvoir maintenir la diversité biologique si l'on applique la décision du tribunal du GATT concernant le saumon et le hareng qui vous paraît justifiée. J'aimerais également connaître le point de vue de Michelle.

M. Smith: La question est intéressante. À mon avis, ni le GATT, ni l'Accord de libre-échange, ni l'ALENA ne limitent la capacité des gouvernements à réglementer l'exploitation des ressources, qu'il s'agisse de l'exploitation forestière ou de la pêche. Il semble y avoir des problèmes au niveau de la pêche, en raison du droit de la mer et du droit d'exploitation de la plate-forme continentale, dans la mesure où nous n'avons pas un droit de propriété véritable sur l'ensemble des secteurs de pêche. Par conséquent, c'est une question différente. Mais, en dehors de cela, nous avons besoin d'un règlement international plus sévère pour protéger les stocks de poisson. Ce n'est pas le système commercial qui est à l'origine du problème, mais plutôt l'absence de régime international efficace pour surveiller et réglementer l'exploitation des ressources halieutiques.

Quant à l'affaire concernant l'interdiction par la Colombie-Britannique d'exporter du saumon et du hareng non transformés, le tribunal du GATT a jugé que cette politique n'était pas nécessaire pour la conservation des stocks. Comme vous l'avez déjà reconnu vous-même, cette politique était destinée à créer des emplois en Colombie-Britannique et a procurer certains avantages aux usines de poisson de la province.

D'un point de vue économique et environnemental, il s'avère que le contrôle des exportations se traduit par une utilisation inefficiente des ressources. Les contrôles imposées par l'Indonésie sur les exportations de bois brut fournissent un exemple classique. De nos jours, l'Indonésie transforme beaucoup plus de bois, ce qui a un effet nettement plus néfaste sur l'utilisation de cette ressource.

[*Text*]

• 1130

So I think the valid environmental goal of effective utilization of the resource and sustainable use of the resource is in fact served by limiting certain types of protectionist trade policies. In this case it was a Canadian policy, a British Columbia policy, that was protectionist. Many of our trading partners have practises that are protectionist. In my view, Canada, both as a trading nation and in terms of our larger environmental goals, was not served by the development of international trade barriers based on a kind of thinly disguised trade barrier of that sort.

Suppose the United States, Japan or the European Community imposed restrictions on the importation of pulp, on an equally thinly disguised policy to protect their domestic industry. Would you accept that as an acceptable approach to the international trading machine even if it means that newsprint and pulp and paper mills in Canada must close? In terms of the appropriate balance, I think we need to find an effective set of international trade and environmental rules that says these types of policies are acceptable and these types of trade restrictions are not permitted. I think NAFTA provides an important step in this process, but it's not going to be the last word. It's an issue we will continue to deal with for decades.

Ms Swenarchuk: I wrote something about this decision once, and I'll refer to it now. As I recall, the test applied by the panel in that case was "whether there is a genuine conservation reason for choosing the actual measure in question, as opposed to others that might accomplish the same objective, as well as its costs".

I said this:

The decision is striking for the willingness of the panel to decide on the relative merits of a conservation measure and the likelihood of particular economic effects resulting from it for U.S. companies, despite the admittedly inconclusive evidence on many questions and the complete lack of evidence on some. That a panel of members with no particular expertise in conservation matters is mandated to examine such matters is of concern, particularly when the members decide to evaluate the measure against any other possible approaches to the problem.

In 15 years of reading judicial decisions, this lawyer has never seen a court ruling which ventured into such unsupported assessments of the legislative intent of a government. The test to be applied—whether there is a genuine conservation reason for choosing the actual measure in question, as opposed to others that might accomplish the same objective—suggests that virtually no conservation measure will be upheld. Under GATT Article XX and the FTA various approaches to most problems can be considered, and the likelihood of having a particular one struck down, with all the administrative and legal costs involved, is likely to have a chilling effect on new initiatives.

[*Translation*]

Par conséquent, je pense que l'interdiction de certaines politiques protectionnistes permet en fait d'atteindre l'objectif environnemental valable d'une utilisation efficace et durable des ressources. Dans le cas qui nous préoccupe, c'est une politique canadienne, une politique de la Colombie-Britannique, qui était protectionniste. Plusieurs de nos partenaires commerciaux appliquent des mesures protectionnistes. À mon avis, le Canada n'avait pas intérêt, ni sur le plan commercial, ni pour la poursuite de ses objectifs environnementaux en général, a élever des barrières commerciales aussi peu discrètes sur le marché international.

Supposons que les Etats-Unis, le Japon ou la Communauté européenne imposent des restrictions à l'importation de la pâte à papier dans le but à peine dissimulé de protéger leur industrie intérieure. Seriez-vous prêts à accepter de telles mesures même si elles se traduisent par la fermeture d'usines de pâte et papier au Canada? Pour trouver le bon équilibre, je crois que nous devons élaborer un ensemble efficace de règles commerciales et environnementales internationales précisant quelles sont les politiques et les restrictions commerciales acceptables. À mon avis, l'ALENA est un pas important dans cette direction, mais rien de définitif n'a encore été fait dans ce domaine et nous continuerons à en discuter pendant des décennies.

Mme Swenarchuk: J'ai déjà présenté une opinion sur cette décision et je vais vous la lire. Je me souviens que le critère appliqué par le tribunal dans cette affaire était de savoir si la mesure appliquée obéissait à un objectif véritable de conservation ou s'il aurait été possible d'appliquer d'autres mesures ayant le même objectif et les mêmes coûts.

Voici quels furent mes commentaires.

La décision révèle la volonté du tribunal de trancher le litige à partir des mérites relatifs d'une mesure de conservation et de la probabilité de certains effets économiques qui en découlent pour les entreprises américaines, malgré les preuves non concluantes présentées sur de nombreuses questions et l'absence totale de preuves sur certaines autres. Je m'inquiète que l'on ait confié à des non-spécialistes le soin de se prononcer sur des questions de conservation, surtout lorsque les membres du jury décident de comparer la mesure à d'autres façons possibles d'aborder le problème.

Habituée à lire des jugements depuis 15 ans, je n'ai jamais vu aucune décision s'aventurer sans preuves à évaluer l'intention législative d'un gouvernement. Le critère appliqué, consistant à vérifier si le choix de la mesure en question a été fait dans un but de conservation véritable, par rapport à d'autres mesures visant le même objectif, m'incite à penser que pratiquement aucune autre mesure de conservation ne pourra être maintenue. Le problème peut être analysé sous différents angles en vertu de l'article XX du GATT et de l'Accord de libre-échange, et il est probable que l'interdiction d'une mesure aurait, en raison des coûts administratifs et juridiques impliqués, un effet dissuasif sur toute nouvelle initiative.

[*Texte*]

Most important, the decision is an interpretation of Article 407 of the FTA, and therefore sets the standard for evaluation of conservation programs for all resources, not just fisheries. This illustrates well why Canadian environmentalists are calling for amendments to all international trade agreements to provide for a return to national sovereignty over environmental and conservation standards.

I have two comments to add to that. With regard to the relationship between some of these questions and the NAFTA, questions arising out of UNCED or the biodiversity issue for example, the treaty the U.S. would not sign—as an environmentalist I have a concern that the benefits of biodiversity be fairly shared in the countries in which they originate. I think the U.S. response to that incorporated into NAFTA is the intellectual property section, which now allows international business to appropriate and patent and control benefits flowing from biodiversity.

Similarly, the U.S. wouldn't sign the Global Warming Treaty with UNCED, or rather wouldn't sign one with substantial teeth. The person who was involved in that non-negotiation at UNCED was also the person involved in negotiating the energy sections of our agreement. He told me that personally.

So I think those are where the connections lie and frequently what's coming into trade agreements is kind of the alternative and the more business-oriented approach to issues like biodiversity or energy conservation, which I would prefer to see dealt with by international environmental agreements.

The Chairman: Thank you.

• 1135

Mr. LeBlanc: I think someone said earlier that environmental protection is a new form by its very nature of trade restriction. In some certain sense it supplants the previous forms of trade restriction in an earlier era, which were tariffs, quotas and various things. I guess our challenge in the future is to find a way of ensuring that the nature of the restrictions that environmental protection imposes for the obvious objectives actually produces the result that we're seeking.

I would like to ask both panelists whether or not that can be accomplished, as we seem to be moving towards a pattern of broad international agreements, which limit the sovereignty of individual countries. Or does each country protect its sovereignty and create higher barriers, which will internally achieve that result for their own objectives, as opposed to working towards it on a more multilateral basis? It is because of that dilemma that I'm seeking some additional comment from both of you, and you do offer very different perspectives.

[*Traduction*]

Mais surtout, la décision est une interprétation de l'article 407 de l'Accord de libre-échange qui, à ce titre, définit la norme d'évaluation des programmes de conservation de toutes les ressources, et pas uniquement les ressources halieutiques. Voilà qui explique pourquoi les environnementalistes canadiens réclament la modification de toutes les ententes commerciales internationales afin que le Canada puisse récupérer sa souveraineté sur les normes en matière d'environnement et de conservation.

J'ai deux commentaires à rajouter. Pour ce qui est des relations entre certaines de ces questions et l'ALENA, les questions se rapportant à la CNUED ou à la diversité biologique, par exemple, le traité que les Américains ne veulent pas signer... en tant qu'environnementaliste, je souhaiterais que les avantages de la diversité biologique soient répartis équitablement dans les pays qui les produisent. Je pense que la réponse des Etats-Unis à cette question dans l'ALENA est l'article sur la propriété intellectuelle qui autorise désormais les entreprises internationales à s'approprier, à breveter et à contrôler les avantages découlant de la diversité biologique.

De même, les Etats-Unis refusent de signer le Traité sur le réchauffement planétaire de la CNUED, ou tout au moins, refuseraient de signer un traité qui serait assorti de pouvoirs véritables. La personne qui a participé à cette non-négociation avec la CNUED était la même que celle qui a négocié les articles de l'accord concernant l'énergie. Il me l'a avoué personnellement.

Voilà où se trouvent les liens et les accords commerciaux ont souvent tendance à privilégier le côté commercial des questions telles que la diversité biologique ou la conservation de l'énergie. C'est pourquoi je souhaiterais la conclusion d'ententes internationales en matière d'environnement.

Le président: Je vous remercie.

M. LeBlanc: Je pense que quelqu'un a dit plus tôt que la protection de l'environnement est, par sa nature même, une nouvelle forme de restriction commerciale. Dans un sens, elle supplante les formes de restriction commerciale d'antan, c'est-à-dire les tarifs, les contingents, les quotes et autres barrières. Je pense que, dans l'avenir, nous devrons relever le défi de faire en sorte que la nature des restrictions que nous imposons pour réaliser les objectifs évidents de la protection environnementale nous permettront d'obtenir effectivement les résultats recherchés.

J'aimerais demander à nos deux interlocuteurs si cela est possible, étant donné que nous semblons nous diriger vers un régime d'ententes internationales d'une vaste envergure qui limitent la souveraineté des différents pays signataires, ou s'ils croient que chaque pays pourra protéger sa souveraineté et créer des barrières commerciales plus élevées, qui lui permettront d'atteindre ses objectifs sur le plan interne, plutôt que d'essayer de les réaliser à l'intérieur des ententes multilatérales? C'est ce dilemme qui me pousse à vous demander des précisions à tous les deux, et je sais que vous avez des points de vue très différents.

[*Text*]

Mr. Smith: I think the issue you raise is quite an interesting one and quite an important one, in terms of this whole debate about how we deal with this complicated set of issues.

There's a strong tendency among many to suggest that unilateral approaches to the environment are the best way to deal with those issues. There are proposals in the United States, for example, that are not reflected in NAFTA and NAFTA might actually serve to contain, to amend, for example, the countervailing duty laws. This would give the United States the unilateral right to decide whether its trading partners are pursuing the appropriate environmental policies.

I think because of our experience with the administration of U.S. countervailing laws, many in the policy field are very concerned that if that unilateral approach were pursued the risks of import-competing interests in the United States capturing the process and tilting the level playing field in their favour would be very substantial. I think it is much better to deal with these issues through international cooperation, whether it's through international environmental agreements or through integrated international environmental agreements and trade agreements.

I suppose the way I would characterize it is. . ., especially when we're facing these environmental problems that are continental in nature of the sort you describe or global in nature, like ozone depletion or the global warming. It seems to me that international cooperation, and indeed effective enforcement of international agreements, will be the key to achieving environmental goals, as well as international trade and economic goals.

I'm very concerned about a sort of anarchistic approach to environmental regulation and protection. It seeks to preserve all aspects of national sovereignty, with respect to the environment, and eschews effective participation in international agreements. In my view, effective participation in international agreements, both international trade agreements and international environmental agreements, is the type of international cooperation that we need to promote and should be mutually reinforcing.

The world right now suffers from too little international cooperation rather than too much. So whether the approach is trilateral through NAFTA, plural lateral through the OECD, or more broadly multilateral through the GATT or other organizations under the UN, including the UNEP, Canada should be very proactive in promoting both international environmental cooperation and the reconciliation of international environmental agreements and international trade agreements.

[*Translation*]

M. Smith: Je pense que la question que vous soulevez est très intéressante et très importante, dans le contexte global de ce débat sur notre façon d'aborder cet écheveau complexe du problème.

Bien des gens tendent beaucoup à dire que la meilleure façon de les aborder c'est d'avoir une approche unilatérale en matière d'environnement. C'est ainsi qu'on a présenté aux États-Unis des propositions qui ne se reflètent pas dans l'ALENA. En fait, l'ALENA pourrait être invoqué pour contrer et pour modifier la législation sur les droits compensateurs, par exemple. Cela pourrait donner aux États-Unis le droit de décider unilatéralement si ses partenaires commerciaux ont des politiques environnementales acceptables.

Je pense que l'expérience acquise dans le contexte de l'administration de la législation sur les droits compensateurs américains a amené bien des gens qui oeuvrent dans le domaine des politiques à craindre énormément que, si cette approche unilatérale est retenue, il est très vraisemblable que les intérêts américains désireux de concurrencer les produits d'importation ne s'emparent de ce levier pour modifier les règles du jeu en leur faveur. Je pense qu'il serait bien préférable de s'attaquer à ces problèmes grâce à la collaboration internationale, que ce soit par l'intermédiaire d'accords environnementaux internationaux ou d'accords environnementaux internationaux combinés avec des accords commerciaux eux aussi internationaux.

Je penserais, surtout dans le cas des problèmes environnementaux d'envergure continentale comme ceux que vous avez décrits, ou même d'envergure mondiale, comme l'appauvrissement de la couche d'ozone ou le réchauffement planétaire, que la coopération internationale—et en fait l'application efficace des ententes internationales—sera le facteur clé qui nous permettra d'atteindre nos objectifs environnementaux tout aussi bien que nos objectifs en matière de commerce international et d'économie.

Une approche pour ainsi dire anarchiste en matière de réglementation et de protection environnementale m'inquiète beaucoup. On cherche par là à préserver tous les aspects de la souveraineté nationale en matière d'environnement, ce qui rend illusoire toute possibilité de participation efficace à des accords internationaux. Or, j'estime que cette participation efficace à des accords internationaux, aussi bien à des accords commerciaux internationaux qu'à des accords environnementaux internationaux, ne correspond pas précisément au type de collaboration internationale que nous nous devons d'encourager et que nous devrions mutuellement renforcer.

À l'heure actuelle, notre monde souffre d'un manque plutôt que d'un excès de collaboration internationale. Par conséquent, que l'approche soit trilatérale, comme dans l'ALENA, plurilatérale, comme par l'intermédiaire de l'OCDE, ou vraiment multilatérale, dans le cadre du GATT ou des autres organismes des Nations Unies, et notamment du PNUE, le Canada devrait jouer un rôle très proactif en favorisant la collaboration internationale pour l'environnement et la conciliation des accords environnementaux internationaux et des accords commerciaux internationaux.

[*Texte*]

• 1140

Ms Swenarchuk: Very briefly, the world also suffers from too little environmental protection, in my view. Our country certainly suffers from too little and so do other countries. I don't see any necessary contradiction between national sovereignty over environmental protection and international cooperation for the internationally based solving of environmental problems.

My bottom line is that what gets attention to focus on environmental problems is not international bureaucracies, but citizens forcing their governments to do something. That's what we do every day and why we come to talk to you.

My concern is that if citizens lose the ability to influence environmental protection strategies at a level where they have some ability to operate—because we don't have a lot of money—then it's just a complete fallacy to suggest that some international bureaucracy or collection of international governments is going to give us environmental protection.

Just take what's happening in Denmark right now, for example, with regard to the ozone layer negotiations. Environmentalists are there, arguing. We, as Canadians, have to take the strongest possible position here as part of our role in international environmental protection. That's the kind of process I favour, but it means that we must first of all have the powers here to set our standards, then try to push them internationally.

Mr. Fulton: Should there be cooperation between Mexico, the United States, and Canada now to set up this new environmental commission, what kinds of rooting would be minimally necessary to make it work? Cosmetically, the commission is something that will be pushed very hard by certain interest groups that now want to appear to want NAFTA to be truly green. But as we've learned from the IJC, the water quality in the Great Lakes has continued to decline, even though 15% of the North American population sup from them. What rooted powers would the commission require?

Ms Swenarchuk: I have real difficulty in answering that question. I honestly don't envision this commission as something that can substitute for local, provincial, and national state peoples setting the standards locally and then moving out from that point. It's most important that people recognize that a bureaucracy that is set up outside this agreement is not going to be able to change the sections of the agreement that are to me so fundamentally environmentally damaging.

I see a role for the commission in monitoring and perhaps in data collection, but don't think we should expect more of a role than that, really.

[*Traduction*]

Mme Swenarchuk: Je serai brève: à mon avis, le monde souffre aussi d'un manque de protection environnementale. Notre pays en souffre certainement, et d'autres pays aussi. Selon moi, il n'y a pas nécessairement de contradiction entre la souveraineté nationale en matière de protection de l'environnement et la collaboration internationale en vue de la recherche d'une solution internationale des problèmes environnementaux.

En définitive, j'estime que ce qui fait concentrer l'attention sur les problèmes environnementaux, ce n'est pas le travail des bureaucraties internationales, mais bien l'intervention des citoyens qui forcent leurs gouvernements à agir. C'est ce que nous faisons chaque jour, et c'est pourquoi nous venons vous parler.

Je crains que, si les citoyens perdent leur capacité d'influer sur les stratégies de protection de l'environnement au niveau où ils ont la possibilité d'intervenir—parce que nous n'avons pas beaucoup d'argent—il est vraiment illusoire de penser qu'une bureaucratie internationale ou un regroupement international de gouvernements sera capable de nous accorder une protection environnementale nécessaire.

Songez simplement à ce qui se passe actuellement au Danemark, par exemple, au sujet des négociations sur la couche d'ozone. Les environnementalistes sont réunis là à discuter. Nous les Canadiens devons prendre la position la plus ferme possible à cet égard pour assumer notre rôle sur la scène internationale dans le domaine de la protection de l'environnement. C'est le genre de démarche que je préconise, mais cela signifie que nous devons commencer par avoir ici les pouvoirs nécessaires pour établir nos normes, puis essayer de les imposer à l'échelle internationale.

M. Fulton: Si le Mexique, les États-Unis et le Canada devaient maintenant collaborer pour former cette nouvelle commission environnementale, de quoi celle-ci aurait-elle besoin, au minimum, pour pouvoir fonctionner? Il est évident que certains groupes d'intérêts qui veulent actuellement qu'on pense qu'ils veulent que l'ALENA soit vraiment «vert» vont vraiment insister beaucoup pour que cette commission soit créée. Toutefois, la CMI nous a appris que la qualité de l'eau des Grands Lacs a continué à baisser, même si 15 p. 100 de la population de l'Amérique du Nord y puise son eau. Quels pouvoirs faudrait-il accorder à cette commission.

Mme Swenarchuk: J'ai beaucoup de mal à répondre à cette question. Franchement, je ne peux pas imaginer comment cette commission pourrait bien être substituée à des gens qui établiraient des normes aux niveaux local, provincial et national, et qui continueraient à partir de là. Il est extrêmement important que les gens se rendent compte qu'une bureaucratie formée à l'extérieur de cette accord ne sera pas capable d'en modifier les dispositions qui me semblent fondamentalement dangereuses pour l'environnement.

À mon avis, cette commission pourrait avoir des activités de suivi et peut-être de collecte de données, mais je ne pense pas que nous puissions nous attendre à quoi que ce soit de plus, vraiment.

[*Text*]

Mr. Smith: I think this new commission could be much more ambitious and proactive than the International Joint Commission. At a minimum, it should have a clear role in terms of monitoring the performance of not just the standards but the actual enforcement and implementation of environmental standards in the three countries. It could provide a very important transparency mechanism.

My comment would be to Michelle Swenarchuk and other environment NGOs that perhaps the answer is to give you the right of access to the commission, just to tell it to investigate because you allege that there's a problem in a particular area and the commission should investigate. That kind of transparency process could be extremely important.

Ms Swenarchuk: And intervenor funding, at least?

Mr. Smith: Well, I won't speak to any special interest.

I think there is an important transparency role. I also think, though, that the commission could be involved in developing common minimum standards. Doing so may not be mandatory initially; it may be a voluntary process. But if you can get the environmental regulatory authorities of the three governments together and give them a mandate to develop common environmental standards, perhaps giving them a five-year timeframe and saying you'll review this matter in five years to see if they've actually achieved what they thought they might achieve, that could be an extremely useful process.

The Chairman: I thank the witnesses for coming forward. It has certainly been an enlightening presentation.

The committee will reconvene this afternoon at 3.30 in this room, with another panel of witnesses on trade remedies. So I call the meeting adjourned.

[*Translation*]

M. Smith: Je pense que la nouvelle commission pourrait être beaucoup plus ambitieuse et plus proactive que la Commission mixte internationale. Elle devrait à tout le moins avoir un rôle clair de contrôle de la qualité non seulement des normes, mais aussi de leur application dans les trois pays signataires. Elle pourrait être un très important mécanisme de transparence.

Je dirais à Michelle Swenarchuk et aux autres représentants d'ONG que la réponse consiste peut-être à leur donner droit d'accès à la commission, juste pour lui dire de faire enquête parce qu'ils estiment qu'il y a un problème dans un secteur donné, et que la commission devrait enquêter là-dessus. Ce genre de transparence pourrait être extrêmement important.

Mme Swenarchuk: Avec un financement pour les intervenants, au moins?

M. Smith: Eh bien, je ne parlerai pas d'un groupe d'intérêts plus que d'un autre.

Je pense qu'il y a un rôle de transparence important à jouer. Toutefois, je pense aussi que la commission pourrait contribuer à établir des normes minimums communes. Au début l'adoption de ces normes pourrait ne pas être obligatoire; elle pourrait être volontaire. Il reste que, si nous pouvons amener les organismes de réglementation de l'environnement des trois gouvernements à se réunir et si nous pouvons leur donner pour mandat d'établir des normes environnementales communes, peut-être dans un délai de cinq ans, en précisant que les résultats seront étudiés cinq ans plus tard, pour voir s'ils correspondent vraiment aux prévisions, la démarche pourrait être extrêmement utile.

Le président: Je remercie les témoins pour ces exposés extrêmement révélateurs.

Le comité se réunira de nouveau ici à 15h30 pour entendre un autre groupe de témoins sur les recours commerciaux. La séance est levée.

MAIL ➤ POSTE

Issue No. 16

Tuesday, November 24, 1992

Chairperson: The Hon. Pat Sobeski, M.P.

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

WITNESSES:

(See back cover)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92

Available from Canada Communication Group – Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Fascicule n° 16

Le mardi 24 novembre 1992

Président: Pat Sobeski, député

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992

En vente: Groupe Communication Canada – Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MAIL ➤ POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Panel on Environment

From the Pollution Probe Foundation:

Janine Ferretti, Executive Director.

From the Centre for Trade Policy and Law:

Murray Smith, Director.

From the Canadian Environmental Law Association:

Michelle Swenarchuk, Acting Executive Director.

TÉMOINS

Table ronde sur l'environnement

De Pollution Probe Foundation:

Janine Ferretti, directrice exécutive.

Du Centre de droit et de politique commerciale:

Murray Smith, directeur.

De l'Association canadienne du droit de l'environnement:

Michelle Swenarchuk, directrice exécutive intérimaire.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 16

Tuesday, November 24, 1992

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 16

Le mardi 24 novembre 1992

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

25176

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 24, 1992
(18)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 3:31 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Sub-Committee present: Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

Acting Members present: Brian Gardiner for David Barrett; Fernand Jourdenais for Jean-Guy Guilbault and John Reimer for Gabrielle Bertrand.

Other Members present: Steve Butland, Nic Leblanc and Jim Peterson.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Researcher.

Witnesses: From Grey, Clark, Shih & Associates: Peter Clark, President. *From Strategico Inc.:* Gordon Ritchie, Chief Executive Officer.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13.*)

The witnesses respectively made a statement and answered questions.

At 4:52 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 24 NOVEMBRE 1992
(18)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 15 h 31, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

Membres suppléants présents: Brian Gardiner remplace David Barrett; Fernand Jourdenais remplace Jean-Guy Guilbault; John Reimer remplace Gabrielle Bertrand.

Autres députés présents: Steve Butland, Nic Leblanc et Jim Peterson.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: De Grey, Clark, Shih et Associés: Peter Clark, président. *De Strategico Inc.:* Gordon Ritchie, directeur général.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Les témoins font chacun un exposé et répondent aux questions.

À 16 h 52, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, November 24, 1992

• 1531

The Chairman: I'm calling to order the meeting of the subcommittee on international trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. We are resuming the order of the day, and today we have a panel on trade remedies. But as always, I'm sure the envelope will be pretty wide on trade remedies as we discuss it.

Joining us today are Mr. Gordon Ritchie and Mr. Peter Clark. Mr. Ritchie and Mr. Clark will both have short opening statements, and then for the first round we'll start off with Mr. LeBlanc.

Mr. Ritchie, perhaps you would like to start.

Mr. Gordon Ritchie (Chief Executive Officer, Strategico Inc.): Thank you, Mr. Chairman. *Merci, monsieur le président.*

I have for the benefit of the committee done up a short four-or five-page note, but given the short notice I'm afraid it probably wasn't possible to circulate it in time for members to read it. I can perhaps leave that as read and instead make a few summary points by way of introduction.

I will take a moment to recall why this issue is critically important. Some people like to say that wherever there's trade there are going to be problems, and only around 5% of our trade is in fact in dispute and under the influence of American trade laws at any one time. That is true. The volume of our exports to the U.S. under threat or under penalty, however, I would point out is about 10 times the volume of our total exports to Mexico. In the context of a review of NAFTA, it is a significant item. Furthermore, those items that are most vulnerable are of course the most successful. The Americans don't bother penalizing unsuccessful exports. It's only if an industry is carving out a good market share, an increasing market share in particular, that they then use their so-called trade remedy laws to restrict and limit the importation.

My problem is not with the idea of those laws themselves. We, too, have similar laws. They make sense in a trading environment, rules that establish the circumstances under which trade is considered unfair and is therefore limited. The problem is instead with the abuse, either through rules that are twisted or through rules that are misapplied.

We attempted to address both those issues in the original FTA negotiations, where I had the pleasure of sitting with some of you for more hours and days than you or I probably like to remember, discussing the results there. I won't belabour it beyond saying that, first, we did indeed attempt to establish a new and, in our view, fairer set of trade rules, and we failed. It was not possible. Even though Canada was putting on the table a tariff two and a half times as high as

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 24 novembre 1992

Le président: Je déclare ouverte cette réunion du sous-comité du commerce extérieur du comité permanent des Affaires étrangères et du Commerce international. Nous reprenons les délibérations selon l'ordre du jour et, aujourd'hui, nous accueillons un groupe d'experts en matière de recours commerciaux. Comme d'habitude cependant, le sujet peut donner lieu à une discussion assez vaste.

MM. Gordon Ritchie et Peter Clark se joignent à nous aujourd'hui. Ils prononceront tour à tour une brève déclaration d'ouverture et ensuite, pour la première période de questions, nous allons commencer par M. LeBlanc.

Monsieur Ritchie, je vous prie de commencer.

M. Gordon Ritchie (directeur général, Strategico Inc.): Merci, monsieur le président. *Thank you, Mr. Chairman.*

J'ai préparé pour le comité un bref commentaire de quatre ou cinq pages mais, compte tenu du délai assez court, je crois qu'il n'a probablement pas été possible de le distribuer à temps pour que les députés en prennent connaissance. Je propose de considérer qu'il a déjà été lu et de résumer plutôt quelques points essentiels en guise d'introduction.

J'aimerais tout d'abord rappeler pourquoi cette question est d'une importance si critique. Certains se plaisent à dire que l'activité commerciale suscite inévitablement des problèmes et que, à tout moment, seulement 5 p. 100 environ de nos échanges commerciaux font l'objet de différends et tombent sous la coupe des lois commerciales américaines. C'est vrai. Cependant, je dois signaler que le volume de nos exportations vers les États-Unis qui sont pénalisées ou menacées de l'être correspond à 10 fois le volume total de nos exportations vers le Mexique. Voilà qui n'est pas sans importance dans l'optique d'une évaluation de l'ALENA. De plus, les produits les plus vulnérables sont bien entendu ceux qui réussissent le mieux. Les Américains ne perdent pas leur temps à pénaliser des produits d'exportation qui n'ont pas percé. Ils n'invoquent leurs lois en matière de recours commerciaux que pour limiter les importations de secteurs qui réussissent à se tailler une part respectable, et plus particulièrement une part grandissante, du marché.

Ces lois ne sont pas contestables en tant que telles. Nous en avons du même genre. Elles ont leur place dans le commerce. Il s'agit de règles qui définissent dans quelles circonstances le commerce peut être déloyal et donc limité. Les problèmes surgissent lorsqu'on abuse de ces règles, soit en les pervertissant, soit en les appliquant à mauvais escient.

Nous avons tenté de régler les deux problèmes dans les négociations sur l'ALE, pendant lesquelles j'ai eu l'occasion de siéger avec certains d'entre vous durant un plus grand nombre d'heures et de jours que nous ne l'aurions probablement souhaité. Je vous dirai simplement à cet égard que, premièrement, nous avons effectivement tenté d'établir de nouvelles règles commerciales selon nous plus équitables. Cependant, nous n'avons pas réussi, cela n'a pas été possible,

[*Texte*]

the average American tariff, the Americans were unwilling to engage in a serious discussion of fair trade rules that would have applied equally to both sides. They were prepared to see tough rules applied to Canada, but not to themselves.

So what did we do? First of all, we established a working party, with a five-year deadline to work out new rules. In the recently concluded North American Free Trade Agreement, that has been abandoned. The working party no longer exists and the deadline no longer exists.

Second, we sought to incorporate the existing GATT practice, which we did by reference in the free trade agreement. In the NAFTA, unfortunately, although there was an opportunity to incorporate the improved rules that are under negotiation in the GATT, the so-called "Dunkel text", as was done in other cases, for example intellectual property, in this case the Americans were not prepared, I understand, to agree to incorporating these new, improved rules in the agreement.

• 1535

The third thing we did was we froze existing trade laws where they stood at the time of ratification. You will recall the provisions of the FTA were that changes in trade law would have to name the partner country to apply to that country and would have to be consistent with the GATT or the objectives of the FTA. That has been retained in the NAFTA.

Instead of thereby improving the trade rules, we sought to ensure at least that the existing rules were fairly applied. We did that through the panel system under the free trade agreement. Let me say in my judgment the panels under chapter 19 of the free trade agreement have a batting record of about 1.000 right now. Their decisions have been very good, solid, sound decisions. That does not mean Canada has won all those decisions, but we have won the ones we deserved to win and we have lost the ones we deserved to lose.

That panel system was the first thing we established in the FTA as an interim measure. Again, I will remind you it was only until such time as we could have worked out the new set of rules. In the NAFTA, the interim nature of that system has been dropped and instead it is now to be a permanent system, which some, including the trade minister, have seen as a significant improvement under NAFTA.

Secondly, we made the decisions of those panels binding on the authorities in both countries. That remains under the NAFTA.

Thirdly, at that time we were unable to get agreement that the decisions of one panel would have a precedent-setting effect on subsequent panels and on subsequent decisions of the commerce department. It was assumed they would have a high degree of influence but would not have formal legal precedent-setting effect.

[*Traduction*]

en dépit du fait que le Canada mettait en jeu des droits tarifaires deux fois et demie plus élevés que le droit tarifaire moyen des États-Unis. Les Américains n'ont pas été disposés à discuter sérieusement de règles commerciales équitables et valables de part et d'autre. Ils auraient voulu que des règles rigoureuses s'appliquent au Canada mais pas aux États-Unis.

Qu'avons-nous donc fait? Tout d'abord, nous avons créé une équipe de travail en lui donnant une échéance de cinq ans pour élaborer de nouvelles règles. L'Accord de libre échange nord-américain n'a rien prévu de semblable: ni l'équipe de travail, ni son échéancier.

Deuxièmement, nous avons cherché à intégrer à l'Accord de libre échange les pratiques actuelles du Gatt par renvoi. Pour l'ALENA, l'occasion s'offrait d'intégrer les règles améliorées qui font actuellement l'objet de négociations au GATT, ce qu'on appelle le texte «Dunkel», comme cela avait été fait dans d'autres cas, dans celui par exemple de la propriété intellectuelle. Malheureusement, les Américains n'ont pas été disposés à intégrer à l'Accord ces nouvelles règles améliorées.

En troisième lieu, nous avons reconnu le droit commercial tel qu'il existait au moment de la ratification. Aux termes de l'ALE, vous vous en souviendrez, il fallait, pour toutes modifications du droit commercial désigner nommément le partenaire commercial visé et assurer la conformité avec le GATT ou tout objectif de l'ALE. On n'en a fait autant pour l'ALENA.

Ainsi, au lieu d'améliorer les règles commerciales, nous avons tenté tout au moins de faire en sorte que les règles existantes soient appliquées de façon équitable. Pour l'Accord de libre-échange, nous l'avons fait grâce au système des groupes spéciaux. Je me permets de dire que, selon moi, la moyenne au bâton des groupes spéciaux prévus au chapitre 19 de l'Accord de libre-échange est très proche de 1.000 à l'heure actuelle. Les décisions rendues ont été excellentes et bien fondées. Cela ne veut pas dire que le Canada a eu gain de cause dans tous les cas. Cependant nous avons eu gain de cause lorsque nous le méritions et nous avons perdu dans le cas contraire.

La création du système des groupes spéciaux a été la première mesure provisoire prévue dans l'ALE. Ce système, je vous le rappelle, ne devait durer que le temps d'élaborer un ensemble de nouvelles règles. Dans l'ALENA, on a abandonné le caractère provisoire du système. Il est désormais permanent ce qui, selon certains, dont le Ministre du Commerce extérieur, constitue une amélioration importante.

Deuxièmement, nous avons fait en sorte que les décisions des groupes spéciaux soient exécutoires dans les deux pays. C'est le cas également en vertu de l'ALENA.

Troisièmement, nous n'avons pas été en mesure, à l'époque, de convenir du fait que les décisions d'un groupe d'experts auraient valeur de précédent pour tout autre groupe d'experts et toute décision du département du Commerce. Il fallait supposer quelles auraient un poids important mais sans avoir valeur de précédent à caractère juridique.

[*Text*]

This may sound like a technical point. It is not. This has been one of the major problems with the panel system. Issues are being examined. Canada is winning the case and then finding it is fighting another case on exactly the same grounds. The swine case is the classic example. Unfortunately, the NAFTA did not correct that situation.

Finally, there was a very, very restricted provision for appeals from decisions of those panels: essentially only in cases where there was malfeasance; where a panellist was on the take. It was phrased in pretty careful language, and it was clearly not intended that it would be used in any way, shape, or form as a normal step of appeal. In the NAFTA that mechanism has been retained and indeed strengthened. It has been given clarified terms of reference and has been given more time to do its work, which does, in my view, unfortunately mean it is more likely panel decisions will be subject to review by the so-called extraordinary challenge committee.

Finally, we had no concern about the overall integrity of the system, because the Canadian and American systems were, broadly speaking, compatible. In the case of NAFTA a special committee has been created whose application is intended to be to ensure a partner country does not take explicit action to thwart the operation of the panels. In practice that will have virtually no application to Canada-U.S. relations. It is intended as an instrument to deal with Mexico.

In summary, we still have a serious problem, although we have made some substantial progress. The panel system has, in our experience, provided the assurance that the ultimate outcome will be the fair application of the existing trade rules. However, it has taken far too long for those cases to work their way through the system. Secondly, we have not succeeded in, and have now, with NAFTA, if it is approved, formally abandoned, the effort to achieve a new and fairer set of trade rules which would more accurately reflect the balance of interests between the two countries in a free-trading arrangement.

The Chairman: Thank you, Mr. Ritchie.

Mr. Clark.

Mr. Peter Clark (President, Grey, Clark, Shih & Associates): Mr. Chairman, I have a bit different a perspective to offer from the one Gordon just presented. Gordon is looking at the NAFTA provisions, as Canadians should, from the traditional perspective of a country that is heavily dependent on exports. One of the principal objectives of the government in entering into these discussions was to safeguard and improve our access to the United States market. So everything he said and every caution that he offered, I would have to echo in that context.

• 1540

I have a few qualifications that I would add to some of the things he said. I can't get too deeply into some of the cases because I actually sit on the panels as a panellist and—

The Chairman: You said you have to talk in a very generic—

[*Translation*]

Et je vous prie de croire qu'il ne s'agit pas là d'un simple détail technique. C'est l'un des principaux problèmes que pose le système des groupes spéciaux. Le Canada a beau avoir gain de cause sur une question, il se rend compte qu'il doit refaire la même argumentation et reprendre le même processus pour une cause analogue. L'affaire du porc en est la meilleure illustration. Malheureusement, l'ALENA n'a pas apporté de correctif.

Enfin, les possibilités très limitées d'appels des décisions rendues par ces groupes se limitaient aux cas de méfait, au cas où un membre du groupe spécial aurait été soudoyé. Le libellé de la disposition pertinente était très soigné et ne visait évidemment pas à établir un mécanisme d'appel normal. Dans l'ALENA, le mécanisme a non seulement été retenu mais il a été également renforcé. Son mandat est mieux défini et le temps accordé pour le processus d'appel est plus long, de sorte que, selon moi, il est fort probable, malheureusement, que les décisions des groupes spéciaux seront examinées par ce que l'on appelle le comité des contestations extraordinaires.

En dernier lieu, l'intégrité du système dans son ensemble n'a pas suscité d'inquiétude, compte tenu de la compatibilité générale des systèmes canadiens et américains. Pour l'ALENA, on a créé un comité spécial qui doit veiller à ce qu'aucun partenaire ne prenne de mesures explicites pour nuire au fonctionnement des groupes spéciaux. Dans la pratique, cette disposition ne vise à peu près pas les rapports Canada-États-Unis. Elle vise plutôt les rapports avec le Mexique.

En résumé, des problèmes graves subsistent en dépit de progrès importants. Le système des groupes spéciaux a pu nous garantir, d'après notre expérience, que l'issue de tout différend sera conforme à une application équitable des règles commerciales en vigueur. Cependant, le processus décisionnel s'est avéré trop lent. Deuxièmement, nos efforts visant l'élaboration d'un nouvel ensemble de règles équitables susceptibles de correspondre davantage à l'équilibre des intérêts entre deux pays liés par une entente de libre-échange n'ont pas débouché sur des résultats et maintenant, si l'ALENA est approuvé, il seront officiellement abandonnés.

Le président: Je vous remercie, monsieur Ritchie.

Monsieur Clark.

M. Peter Clark (président, Grey, Clark, Shih et Associés): Monsieur le président je n'ai pas tout à fait la même optique que celle que vient de vous exposer Gordon. Comme tout bon Canadien doit le faire, Gordon envisage les dispositions de l'ALENA selon la perspective traditionnelle d'un pays qui dépend largement des exportations. L'un des grands objectifs du gouvernement dans ses discussions était de maintenir et d'améliorer notre accès au marché des États-Unis. Je partage donc l'ensemble des commentaires et avertissements de mon collègue dans ce contexte.

J'aimerais cependant nuancer dans certains cas. Je dois éviter de trop commenter certaines affaires puisque je siège comme expert dans certains groupes spéciaux...

Le président: Vous devez vous en tenir, dites-vous, à des commentaires d'ordre très général...

[*Texte*]

Mr. Clark: I certainly can't talk to you about swine, because I've been on those panels and—

Mr. Ritchie: Better you than me.

Mr. Clark: I agree. However, we can offer some comments.

One of the perspectives that I think we have to look at, depending on where your constituency is, is how we use these trade laws in Canada against the United States as well. We hear a lot about the cases that are brought against Canadian interests. They are very serious cases like softwood lumber and the numerous steel cases that have been brought against us which threaten the viability of some of our Canadian steel producers in terms of their export markets.

It should be recognized, however, that Canada also uses its trade laws. We've had anti-dumping actions against beer on a very limited scale and against carpets on a fairly significant scale. This, however, pales in comparison to softwood lumber and we've used our legislation to respond. I guess people in Canadian industry would say we used some imagination toward the United States' threats against the Canadian steel industry.

We've heard people tell government officials that the Department of Commerce investigators are much more vigorous than the wimps that we send out from Canada, but let me tell you as somebody who has to sit across the table from the wimps from Revenue Canada that the Department of Commerce really has nothing on them. If our steel industry thinks that the Canadian investigators don't do a good job, that's because they've never been investigated by them. These people conduct a very thorough audit and they provide the same kind of protection against unfair trading practices as U.S. legislation does against dumping and subsidization into that market.

Gordon, however, is not disputing that. He's disputing the abuses that creep into the system. My perspective on the panel system—the same as Gordon's—is that it has worked very well. It really hasn't changed in terms of improving our position in the NAFTA. The detailed changes in the NAFTA are designed to provide protection for Canadians and Americans from potential administrative and systematic abuses in Mexico and new countries that might enter into the agreement.

There are a lot of safeguards for things like transparency and due process which come automatically to us. We don't expect that we have to cover those things in agreements with each other, but we do have to cover them when we don't know what the other systems we're dealing with are going to be like.

The reason that we tend to be more concerned in the United States about dispute settlement than about trade laws is that we tend to be far more dependent on exports than they are, as I said in my first comment. If we're selling 50%

[*Traduction*]

M. Clark: Je ne puis certainement pas vous parler du porc, puisque je fais partie des groupes sur le porc et. . .

M. Ritchie: Vous le pouvez mieux que moi.

M. Clark: Je suis d'accord. Cependant, certains commentaires sont possibles.

Il convient entre autres de se pencher, chacun selon son parti pris bien entendu, sur notre façon d'utiliser les lois commerciales du Canada contre les États-Unis. Nous entendons beaucoup parler des recours qui visent des intérêts canadiens. Il s'agit d'affaires très graves comme celle du bois d'oeuvre et les nombreuses affaires qui ont touché le secteur de l'acier, où les recours entrepris contre nous menacent la viabilité de certains de nos producteurs d'acier canadiens dans leurs marchés d'exportations.

Il faut tout de même reconnaître que le Canada applique également aes lois commerciales à son avantage. Pour ce qui est des recours antidumping, des mesures de portée assez restreinte ont été prises contre la bière et d'autres, de portée assez considérable, l'ont été contre les tapis. Il faut dire, toutefois, que l'affaire du bois d'oeuvre est d'une toute autre envergure et, dans ce cas, nous avons réagi en nous appuyant sur nos lois. Je suppose que les milieux d'affaires canadiens pourraient dire que nous avons fait preuve d'imagination pour contrer les menaces que faisaient peser les États-Unis sur notre secteur canadien de l'acier.

Certains représentants du gouvernement se sont laissés dire que les enquêteurs du département du Commerce étaient beaucoup plus vigoureux que les chiffes molles qui représentent le Canada. Je puis vous dire pour ma part qu'il suffit d'avoir affaires à ces supposés chiffes molles de Revenu Canada pour constater qu'ils n'ont rien à apprendre de leurs homologues du département du Commerce. Si on estime, dans les milieux de l'acier, que les enquêteurs canadiens ne font pas du bon travail, c'est qu'on n'a jamais eu à subir une enquête de leur part. Ces gens mènent leur enquête de façon très approfondie et ils nous protègent tout autant des pratiques commerciales déloyales que les lois des États-Unis ne protègent le marché américain du dumping et des produits subventionnés.

Gordon, cependant, ne le conteste pas. Il conteste plutôt les abus. Tout comme Gordon, j'estime que le système des groupes spéciaux a très bien fonctionné. Les modifications apportées au système dans l'ALENA n'ont pas amélioré vraiment notre situation. Elles visent à protéger les Canadiens et les Américains de la possibilité d'abus d'ordre administratif et de recours excessifs de la part du Mexique et de tout nouveau pays signataire.

De nombreuses garanties visent des aspects comme la transparence et l'application régulière de la loi qui, pour nous, sont déjà intégrées à la pratique. Nous ne jugeons pas utile de couvrir de tels aspects dans des accords canado-américains mais la chose est nécessaire lorsqu'il est impossible de prédire le comportement du régime avec lequel nous souhaitons conclure une entente.

Si nous avons tendance à nous préoccuper davantage du règlement des différends que des lois commerciales dans nos rapports avec les États-Unis, c'est que nous avons tendance à dépendre beaucoup plus des exportations, comme je l'ai déjà

[*Text*]

or 60% of our production for export, then it's a much different situation for those exporters than for a United States firm that may be selling 5%, 10% or 15% of their product. They can simply say, "Well, we don't have Canada anymore; we'll do a little bit more in California and Ohio and New York." They cover themselves off. It's very important for us to get the types of protection that we want.

I'll agree with Gordon that there's been a substantial downgrading of the provisions in the free trade agreement that were aimed at trying to develop alternative systems for dealing with discriminatory pricing and subsidies.

I don't think that anything will ever come of the consultations, short of Canada being involved in a customs union with the United States. That's not something I'm here to recommend. That's the only type of trade agreement structure that's going to satisfy Congress. If they have a common external trade policy and if they have common trade rules against the outside, then it becomes "us". At the present time, we're still "them". We're part of the other guys.

• 1545

About the extraordinary challenge procedures, I expect Gordon's probably right. People will take another run at it. They'll try to do again what they've done in the past. They were shut down pretty heavily then. It's a matter of judgment whether or not they'll be successful.

The United States, I would have to say, based on my experience, particularly some people in the Senate, such as Senator Baucus, have not been at all happy with the results of the panels. Gordon says they're coming out as they should be, and that means from our perspective there are interests in the United States that are not happy with the process. The Senate, or some of the senators, are unhappy with the fact that there are trade practitioners on these panels who work for foreigners, so they've tried to put new emphasis on the use of retired judges in the process in the United States.

I don't like to comment on the process, but one of the reasons Canada wanted the process was that they would have practitioners who understood trade laws judging these cases, who understood what the Department of Commerce does, understood what the International Trade Commission does. Canada was not all happy with the judicial decisions in the United States and the length of time they took. So there may be some comfort for the United States in shifting back to that type of system, but Canada has resisted it. It doesn't seem to be the Canadian intention to go that way.

I don't know whether or not the appeals to the extraordinary challenge process will become routine. The wording of the provision in the agreement hasn't changed. The procedures are more detailed; and because the procedures are more detailed, I think you will see people taking another run at it, at least at the outset.

[*Translation*]

dit. En effet, nous exportons entre 50 p. 100 et 60 p. 100 de notre production, ce qui n'est pas du tout la même chose que l'entreprise américaine typique, qui exporte 5 p. 100, 10 p. 100 ou 15 p. 100 de sa production. En cas de perte du débouché canadien, il suffit à ce genre d'entreprise de faire un peu plus d'efforts dans les marchés de la Californie, de l'Ohio ou de New-York. Elles peuvent se protéger. La protection que nous cherchons est extrêmement importante pour nous.

Je suis d'accord avec Gordon pour dire que les dispositions de l'ALE qui visaient l'élaboration de solutions de rechange pour traiter des pratiques discriminatoires en matière de prix et de subventions ont beaucoup perdu de leur importance.

Je crois pour ma part que les consultations menées à cet égard n'aboutiront jamais à rien, si ce n'est à la participation du Canada à une union douanière avec les États-Unis, ce que je ne recommande pas par ailleurs. Aucune autre formule d'accord commercial ne pourrait satisfaire le Congrès à cet égard. Si nous partagions la même politique et les mêmes règles en matière de commerce avec le reste du monde, alors les Américains nous considéreraient comme «les leurs» À l'heure actuelle, nous sommes encore pour eux «les autres». Nous faisons partie du camp adverse.

Pour ce qui est maintenant de la procédure de contestations extraordinaires, Gordon a probablement raison. Les intéressés vont revenir à la charge. Ils vont tenter de faire ce qu'ils ont pu faire auparavant. Les possibilités étaient plutôt restreintes antérieurement. Les perspectives de réussite sont difficiles à déterminer.

D'après ce que j'en sais, les États-Unis et, notamment certains sénateurs comme le sénateur Baucus, ne sont pas du tout satisfaits des résultats des groupes spéciaux. Si Gordon peut se dire satisfait des résultats, cela implique qu'ils ne conviennent pas à certains intérêts aux États-Unis. Certains membres du Sénat ne voient pas d'un bon oeil la participation à ces groupes d'experts en commerce qui travaillent pour des étrangers. Ils tentent donc de favoriser, du côté des États-Unis, la participation au processus de juges à la retraite.

Je tente d'éviter tout commentaire au sujet du processus mais une des raisons pour lesquelles le Canada le souhaitait c'est que des experts en commerce qui comprendraient les lois commerciales, les activités du département du Commerce et celles de la Commission du commerce international y participaient. Le Canada n'est pas du tout satisfait des décisions judiciaires rendues aux États-Unis et de la durée excessive des délibérations afférentes. Les États-Unis trouvent peut-être avantageux de revenir à ce genre de système, mais le Canada n'est pas d'accord et ne semble pas avoir l'intention d'aller dans ce sens.

Je ne suis pas en mesure de dire si les appels par processus de contestations extraordinaires vont devenir chose courante. Le libellé de la disposition n'a pas changé. Les procédures sont plus détaillées et, pour cette raison, il est vraisemblable que certains tenteront leurs chances, tout au moins au départ.

[*Texte*]

The use of section 301 is still possible. I think the new provisions in chapter 20 about dispute settlement, relating to issues other than anti-dumping and countervail, where we can examine in panels whether or not retaliation has been excessive, are a welcome improvement. But it hasn't been tested. There's a lot that's left to good faith and faith in the ability of the negotiators, and actually good faith on the part of the other side, which remains to be demonstrated. Your exercise of faith can go either way on this.

The Chairman: Thank you, Mr. Clark.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Mr. Chairman, I would like to welcome the witnesses.

Mr. Ritchie, in your presentation you basically say the failures in the FTA negotiating process to get fair trade rules have essentially been continued and perhaps made worse through the NAFTA, and we did not achieve. . .well, let me just quote from your conclusions:

> On the central issue of disciplines on unilateral application of American "fair trade" laws, the NAFTA reflects the American negotiating agenda, not Canadian objectives. The "permanence" of the new system and the "guarantees" of compliance are illusory. The FTA regime for unfair trade disputes has clearly not been strengthened and arguably may have been weakened by the NAFTA.

Yet you have said, and both of you I think agree, that the dispute panels that have been created have actually worked well, notwithstanding the fact that the dispute mechanism is a method of resolving disputes inferior to what Canada's real objective was, which was a pattern of fair trade rules.

Would that be a fair summary of your position? If that is a fair summary of your position, are we any further ahead in protecting our interests through the NAFTA process than we are now with the FTA?

Mr. Ritchie: No. My position would be this: we have a two-edged problem. The rules are unfair and they're being unfairly applied. We sought to address that problem as a key Canadian negotiating objective in the FTA. We failed to get a new fair set of rules, but we were able, through the panel system, to ensure that those rules are fairly applied. That's what the panel system does. It doesn't give us fair rules but it says the existing rules, which we've lived with for some time, will henceforward be fairly applied.

• 1550

NAFTA did not take that opportunity to establish new fair rules bilaterally between us, nor regrettably did they take the opportunity to incorporate the improved rules under negotiation in the GATT. They've left the rules as unfair as

[*Traduction*]

Le recours à l'article 301 est encore possible. J'estime que les nouvelles dispositions du chapitre 20 visant le règlement des différents portant sur autre chose que l'anti-dumping et les droits compensateurs, qui permettront à des groupes d'experts d'établir si une mesure de rétorsion a été excessive ou non, constituent une amélioration souhaitable. Elles n'ont cependant pas encore été mises à l'essai. Les résultats dépendent cependant largement de la bonne foi et de la confiance accordée aux capacités des négociateurs et même aussi à la bonne foi de la partie adverse, qui reste à prouver. La confiance accordée peut jouer dans un sens ou dans l'autre.

Le président: Je vous remercie, monsieur Clark.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Monsieur le président, je tiens à souhaiter la bienvenue aux témoins.

Monsieur Ritchie, vous avez dit dans votre exposé que le processus de négociation de l'ALE n'a pas abouti à des règles commerciales équitables et que l'échec est tout aussi retentissant à cet égard pour l'ALENA, sinon davantage, et que nous n'avions pas abouti... Eh bien, permettez-moi de citer un extrait de vos conclusions:

> Au sujet de la question centrale de la discipline concernant l'application unilatérale des lois américaines sur le «commerce loyal», l'ALENA reflète le programme de négociations américain, et non pas les objectifs canadiens. La «permanence» du nouveau système et des «garanties» de conformité sont illusoires. Le régime de l'ALE à l'égard des conflits relatifs au commerce déloyal n'a manifestement pas été renforcé et pourrait même avoir été affaibli par l'ALENA.

Vous avez pourtant dit, aussi bien l'un que l'autre, que les groupes spéciaux ont bien fonctionné, en dépit du fait que le système représente, par rapport à l'objectif canadien, un pis-aller pour régler des différends, comparativement à un ensemble de règles commerciales équitables.

Pourrait-on dire que cela résume bien votre position? Si tel est le cas, avons-nous réussi à mieux protéger nos intérêts avec l'ALENA qu'ils ne le sont à l'heure actuelle avec l'ALE?

M. Ritchie: Non. Selon moi, le problème est double. Les règles sont inéquitables et, de plus, elles sont appliquées de façon inéquitable. Nous avons voulu faire de ce problème un objectif clé du Canada dans la négociation de l'ALE. Nous n'avons pas réussi à obtenir un nouvel ensemble de règles équitables mais nous avons été en mesure, grâce au système des groupes spéciaux de faire en sorte que les règles soient appliquées de façon équitable. C'est ce que fait le système des groupes spéciaux. Sans nous donner des règles équitables, il nous garantit que les règles existantes, avec lesquelles nous composons depuis un certain temps, vont désormais être appliquées équitablement.

Or, dans l'ALENA, les parties n'ont pas saisi l'occasion de se doter de règles équitables en matière de commerce bilatéral ni non plus, malheureusement, celle d'intégrer les règles améliorées qui sont en voie de négociation au GATT.

[*Text*]

they were. As far as the fair application of those rules is concerned, the NAFTA does not strengthen the procedures, and arguably, as Peter and I have both discussed, may to some extent weaken them.

Overjudicialising it, the inclusion of retired judges, whose main characteristic will be that they know little or nothing about trade, the lengthening of the time available for extraordinary challenges, the explicit inclusion of, as a criterion for extraordinary challenges, that they accurately reflect the scope of judicial review, those things will tend—they're a bit esoteric—on balance not to strengthen certainly and arguably to weaken the system. So we still have the problem; the rules aren't fair.

The rules are loaded in favour of the big importing country and against the smaller exporting country. That remains the case. What we have done with the panels is ensure that the rules, such as they are, are fairly applied at the end of the day, although some of our exporters may think it's the longest day.

Mr. Clark: When you're dealing with the rules specifically—and I'll agree that the rules generally are unfair because we have an archaic system that dates back to 1904 and the principles that are applied are still the same—they don't recognize modern business structures and practices. It's my view that it was never really possible to change those in a bilateral context, and going into NAFTA with the Mexicans and possibly other low-cost or low-priced producers coming down the road made it even less likely that we would get any changes. While there have been some useful changes, at least around the margins in the texts under discussion in Geneva, which hopefully will be finalized soon, those new provisions will, of course, be subject to bilateral dispute-settlement as well.

The Department of Commerce and even our own customs officials here have been finding that these panels do go into considerable detail in expressing their views on what they should and shouldn't be doing in their administrative practice.

The question of judicial review is one that was a basic principle that was adopted in the Canada-U.S. Free Trade Agreement, that the panel system was replacing judicial review, so to change the standard of review is quite a serious matter. Indeed, we saw in a recent case where one of the panels judging the first Canadian case that was up before it actually adopted a different system of judicial review. The chairman of the panel, who was an American, objected to this, and one of the members of the tribunal in the remand order also objected to it, pointing to the serious problems that could arise if these panels started unilaterally overnight changing the standard of judicial review in either Canada or the United States. Therefore I don't have as much problem with ensuring that decisions are in accordance with standards of judicial review.

[*Translation*]

Les règles demeurent tout aussi inéquitables qu'elles l'étaient auparavant. Pour ce qui est de leur application équitable, l'ALENA ne renforce nullement la procédure et on peut même soutenir, comme Peter et moi l'avons fait, qu'il l'affaiblit dans une certaine mesure.

Divers autres éléments comme la sur-judiciarisation que représente l'inclusion de juges à la retraite qui ne connaîtront rien ou à peu près rien en matière commerciale, la durée accrue de la période de contestation extraordinaire, l'inclusion explicite d'une définition précise de la portée de l'examen judiciaire comme critère d'admissibilité au processus de contestation extraordinaire, auront pour effet non pas de consolider le système mais plutôt de l'affaiblir. Le problème subsiste donc: les règles ne sont pas équitables.

Les dés sont pipés en faveur du gros pays importateur et contre le petit pays exportateur. Rien n'a changé à cet égard. Avec les groupes spéciaux, nous avons fait en sorte que les règlements existants soient appliqués de façon équitable, même si le processus peut paraître long pour certains de nos exportateurs.

M. Clark: Les règles sont généralement inéquitables, j'en conviens, étant donné que le système est archaïque et remonte à 1904. Les principes qui les sous-tendent n'ont pas changé, ils ne tiennent pas compte de l'évolution des structures et des pratiques commerciales. À mon avis, il n'a jamais été possible de les modifier dans un contexte bilatéral, et il est peut-être devenu encore moins possible de le faire depuis que nous envisageons la participation à l'ALENA des Mexicains et peut-être d'autres producteurs à faible prix de revient. Certaines modifications utiles ont été apportées, du moins de façon périphérique, aux textes qui sont à l'étude à Genève et qui vont bientôt devenir définitifs, je l'espère, mais les nouvelles dispositions vont évidemment être assujetties au processus bilatéral de règlement des différends.

Le département du Commerce et même nos agents des douanes ont constaté que les groupes spéciaux prennent la peine d'exprimer très en détail leurs opinions sur la valeur des diverses pratiques administratives.

En matière d'examen judiciaire, il a été convenu dans l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis que le système des groupes spéciaux allait servir de mécanisme d'examen judiciaire, de sorte que les normes d'examen ne peuvent être modifiées à la légère. Il est arrivé récemment qu'un groupe spécial qui étudiait pour la première fois une affaire canadienne a modifié son système d'examen judiciaire en cours de route. Le président du groupe, un Américain, s'y est opposé, tout comme l'a fait l'un des membres du tribunal dans l'ordre de renvoi, en signalant la gravité du problème qui pourrait surgir si les groupes spéciaux se mettaient d'un jour à l'autre à modifier unilatéralement les normes d'examen judiciaire, soit au Canada, soit aux États-Unis. Nous avons donc de bonnes assurances, à mon avis, que les décisions correspondent aux normes d'examen judiciaire.

[*Texte*]

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): If the proposed GATT improvements are actually put into effect and they would be better than the ones in the NAFTA, assuming we adopt the NAFTA as it is, would it not be preferable for Canada to get disputes resolved through the GATT process rather than through the NAFTA?

Mr. Clark: There's nothing preventing you having your anti-dumping or countervailing duty disputes resolved through the GATT, but the GATT addresses the disputes in the context of whether or not they're consistent with the GATT and the GATT codes. The dispute settlement that you're pursuing under NAFTA determines whether or not the decisions are in accordance with domestic legislation in the importing country.

• 1555

There is a difference, but in the case of beer, where I represented the Canadian brewers, we've been dragged through two binational panel appeals, in both of which the Canadian officials were upheld, and we're now going through a GATT review. So there's nothing to prevent the participants in the dispute—that is, the private parties—from pursuing the binational, or now the NAFTA, dispute-settlement mechanism and having governments pursue the GATT issues in the GATT.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): So they could be pursued on two tracks at the same time.

Mr. Clark: And they are. Indeed, we're doing the same thing on softwood lumber.

Mr. Ritchie: In addition, you should appreciate that in the event the GATT round is concluded and a new set of rules is agreed upon, that will be the basis then of legislation both in Canada and the United States, setting the new trade laws in both countries. That legislation will then underpin the NAFTA; in other words, it will be incorporated in under the NAFTA. So we will ultimately get the benefit of those new rules if the GATT reaches its conclusion and if those are fairly implemented in the trade legislation in both countries.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): So in a sense that would support the existing faulty set of rules that will be in the NAFTA as currently developed.

Mr. Ritchie: What that means is that we will continue to be governed by American trade law in our exports to the U.S., but that trade law may be changed, and hopefully improved, by the GATT negotiations. Even with those improvements, in my view—and I think Peter would agree—it falls considerably short of redressing the substantial imbalance between, as I say, the large importing country and the small exporter.

The basic problem is that trade laws permit you to discriminate on grounds simply that the product has come across the border. Very few plants in the United States are dependent upon being able to ship a large volume of their

[*Traduction*]

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): En supposant que les améliorations proposées au GATT soient mises en vigueur et qu'elles soient plus avantageuses que les dispositions de l'ALENA, si l'ALENA est adopté tel quel, ne serait-il pas préférable pour le Canada de faire régler ses différends par la voie du GATT plutôt que celle de l'ALENA?

M. Clark: Rien n'empêche que les différends en matière de droit anti-dumping ou de droit compensateur soient réglés par le GATT mais, dans ce cadre, l'examen portera sur la conformité au GATT et aux codes du GATT. Par contre, le mécanisme de règlement des différends de l'ALENA vise à déterminer si une décision est conforme aux lois du pays importateur.

Il y a une différence, mais dans le cas de la bière, où je représentais les brasseurs canadiens, on nous a traînés devant deux groupes spéciaux bilatéraux pour des appels. Dans les deux cas, la décision des représentants canadiens a été maintenue, et l'affaire fait maintenant l'objet d'un examen du GATT. Il n'y a donc rien qui empêche les participants lors d'un différend—c'est-à-dire, les parties privées—de porter une affaire devant un groupe spécial binational, ou de recourir au mécanisme de règlement des différends prévus dans l'ALENA, alors que les gouvernements poursuivent l'affaire devant le GATT.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Il est donc possible de suivre deux processus à la fois.

M. Clark: Oui, et on le fait. C'est d'ailleurs ce que nous faisons dans le cas du bois d'oeuvre.

M. Ritchie: En outre, il faut comprendre que si à l'issue de la ronde de négociations du GATT une nouvelle série de règles est établie, elle servira de base pour la législation au Canada et aux États-Unis, établissant les nouvelles lois commerciales dans ces deux pays. Cette législation viendra alors étayer l'ALENA; en d'autres termes, elle sera incorporée à l'ALENA. Nous pourrons donc profiter de ces nouvelles règles lorsque la ronde du GATT arrivera à terme, et si ces règles sont incorporées de façon équitable aux lois commerciales dans les deux pays.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Donc, en un sens, cela viendrait appuyer la série de règles erronées que l'on est en train d'élaborer et qui seront incorporées dans l'ALENA.

M. Ritchie: Cela signifie que nous continuerons d'être régis par la loi commerciale américaine en ce qui concerne nos exportations vers les États-Unis, mais que cette loi commerciale pourrait être changée, et nous l'espérons, améliorée, à l'issue des négociations du GATT. Même avec ces améliorations, à mon avis—je pense que Peter serait d'accord avec moi, elle est loin de corriger le déséquilibre important qui existe entre le grand pays importateur et le petit pays exportateur.

Le problème en fait, c'est que les lois commerciales permettent d'établir une discrimination contre un produit simplement du fait qu'il a traversé la frontière. Très peu d'usines aux États-Unis dépendent de leur capacité d'expédier

[*Text*]

production to the Canadian market in order to survive. Therefore, if they are faced with the threat of a trade action, they can re-orient their production. Very few Canadian operations are not dependent on selling into the U.S., so most Canadian industries are very vulnerable to these trade rules.

That's why it caused some consternation when the American proposal in the FTA negotiations was that we have a very tough set of rules that say that no assistance can be provided to industry. It applied to all industries in which more than 10% of their production was exported to the partner country. That takes in all Canadian industries, but no American industry would have met that test. It shows you the degree of the imbalance.

Mr. Clark: Just to give you an example of how we're adversely affected, particularly in Ontario, in the automotive industry and other small manufacturing industries, because the provincial governments are so sensitive to the possibility of countervailing duties, they've cut back on their financial assistance to industries to establish in their area. Yet they're faced with situations where the State of Ohio or Kentucky or Tennessee offers very lucrative locational assistance, and it's quite easy to take it, because those plants are going to export only a very small portion of their production to Canada. They can allocate that subsidy over the useful life of the plant, and they're not really looking at any disruption at all.

If those plants get into a countervailing duty investigation in Canada—and the chances of that happening are quite small in any event—then their cost of defence in relation to their total production is quite small. However, if a Canadian firm gets into that type of situation, then they could be facing a bill of anywhere from half a million dollars to over a million dollars to defend themselves in the U.S. process, even if they come out with a subsidy margin of only 1% or 2%. So you have to look at the nuisance value and the compliance value as well.

Mr. Gardiner (Prince George—Bulkley Valley): I would like to welcome the witnesses today. I represent a riding in northern British Columbia where we hang on your every word about discussions about softwood lumber and the impact it has on the industry in our area.

I want to pursue a couple of comparative questions with the FTA and under NAFTA. I understand that currently the panel that was to hear the subsidy and injury question about our softwood exports to the United States has been suspended, one of the panellists apparently resigning, according to one news report, due to a conflict of interest.

[*Translation*]

un important volume de leur production sur le marché canadien pour survivre. Par conséquent, devant la menace d'une mesure commerciale, elles peuvent réorienter leur production. Il y a très peu d'usines canadiennes qui ne dépendent pas de leurs ventes sur les marchés américains, de sorte que la plupart des industries canadiennes sont très vulnérables face à ces règles commerciales.

C'est pourquoi elles ont été quelque peu consternées lorsque, au cours des négociations sur le libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les Américains ont proposé une série de règles très strictes selon lesquelles l'industrie ne pouvait recevoir aucune aide. Cette règle s'appliquait à toutes les industries dont plus de 10 p. 100 de la production était exportée vers le pays partenaire. Cela aurait visé toutes les industries canadiennes, mais aucune industrie américaine. Cela vous montre donc jusqu'à quel point il y a déséquilibre.

M. Clark: Pour vous montrer jusqu'à quel point nous sommes désavantagés, particulièrement en Ontario, dans l'industrie de l'automobile et dans d'autres petites industries de fabrication, car les gouvernements provinciaux sont si sensibles à la possibilité des droits compensateurs, qu'ils ont réduit leur aide financière aux industries pour qu'elles s'établissent dans leur région. Pourtant, aux États-Unis, les gouvernements des États de l'Ohio, du Kentucky ou du Tennessee offrent une aide très généreuse de relocalisation, et cette aide est très facile à accepter, car les usines en question n'exportent qu'une très petite partie de leur production au Canada. Elles peuvent échelonner cette subvention sur toute la période de la vie utile de l'usine, sans craindre quelque perturbation que ce soit.

Si ces usines faisaient l'objet d'une requête en vue de l'imposition de droits compensateurs au Canada—ce qui risque très peu de se produire—leurs coûts de défense par rapport à leurs coûts de production serait négligeable. Cependant, si une entreprise canadienne se retrouve dans ce genre de situation, il lui en coûtera entre un demi million de dollars et plus d'un million de dollars pour se défendre aux États-Unis, même si sa marge de subvention n'est que de 1 ou 2 p. 100. Il faut donc tenir compte de la valeur des nuisances tout comme de la valeur de l'observation des règles.

M. Gardiner (Prince George—Bulkley Valley): j'aimerais souhaiter la bienvenue aux témoins aujourd'hui. Je représente une circonscription du nord de la Colombie-Britannique où nous sommes suspendus à vos lèvres lorsqu'il est question du bois d'oeuvre car cela a des conséquences très importantes sur l'industrie dans notre région.

J'aimerais vous poser quelques questions pour comparer l'ALE à l'ALENA. Je crois comprendre qu'à l'heure actuelle le groupe spécial qui devait entendre l'affaire des subventions et du préjudice concernant nos exportations de bois d'oeuvre vers les États-Unis a suspendu ses travaux, l'un des experts ayant apparemment dû démissionner, selon les médias, en raison d'un conflit d'intérêts.

[*Texte*]

• 1600

I am interested in knowing how you feel—and perhaps it is hypothetical—the current dispute is being handled under the softwood question. Have we made any gains in the NAFTA agreement as we have it that would perhaps speed along that process?

Mr. Ritchie: The answer to your second question is no.

On your first question I would first have to make the formal disclosure that I am an adviser to the Council of Forest Industries of Canada. I have been advising them on the conduct of this case and their defence against what I regarded as quite illegitimate American harassment.

How has the case been handled to date? I think by the Americans outrageously. Even I was surprised by the extent to which the U.S. administration, under pressure from the Congress, acted in a manner that, in my view, and incidentally in the view of the Government of Canada, was clearly contrary to the GATT and contrary to its obligations as a result under the FTA.

The self-initiation of the case without any basis was an extraordinary step. It has never been undertaken before on its own by the commerce department—there is one case in which they were directed to by Congress—and the imposition of penalties prior even to a preliminary determination is clearly contrary to the subsidies code under the GATT. It is quite improper behaviour and a gross overreaction on the part of the United States.

Furthermore, as the process worked through, there was manifest evidence of unfairness throughout the process. My friend Peter Clark made reference to the fact that however tough the guys from the Department of Commerce are, our guys are pretty tough, too. That may be the case, but in this particular instance the Department of Commerce chose as their chief investigator the former chief lobbyist for the American industry, which would not be a choice designed to meet the most rudimentary tests of fair play and objectivity.

The commerce department decisions, both the final and also the preliminary decision, were clearly abusive. The first decision brought it in at 14.5%. That was of course ludicrous. Even Commerce reversed its field and slashed the estimated margin down to 6.51%. That is now before a panel, which I suspect will find Commerce's logic has not improved over the years.

The process has, in my view, been competently defended by the Canadian industry, with the full support of the Canadian federal government and the provincial governments. Peter was talking about legal fees. I suspect the legal fees in this case are not of the order of $500,000 or $1 million, but of the order of many millions if not tens of millions, precisely because the Government of Canada has taken this as an issue of great importance, and has itself fielded a team of lawyers. The Province of British Columbia is represented by its own team of lawyers. Quebec, Alberta and Ontario are represented by their lawyers, and the industry by its own team of lawyers. If there are inadequacies

[*Traduction*]

Ma question est peut-être hypothétique, mais j'aimerais savoir ce que vous pensez de la façon dont se déroule à l'heure actuelle le différend sur la question du bois d'oeuvre. L'ALENA nous a-t-il permis de faire des gains qui nous permettraient peut-être d'accélérer ce processus?

M. Ritchie: La réponse à votre deuxième question est non.

En ce qui concerne votre première question, j'aimerais tout d'abord vous révéler officiellement que je suis conseiller auprès du Conseil des industries forestières du Canada. Je conseille ce groupe sur le déroulement de la cause et sur leur défense contre ce que je considère comme étant du harcèlement tout à fait illégitime de la part des Américains.

Comment cette cause a-t-elle été traitée jusqu'à présent? À mon avis, pour ce qui est des Américains, ils la traitent de façon tout à fait scandaleuse. Même moi, j'ai été surpris de voir jusqu'à quel point l'administration américaine, subissant les pressions du Congrès, a agi d'une façon qui à mon avis, et de l'avis du gouvernement du Canada, est clairement contraire au GATT et à ses obligations en vertu de l'ALENA.

Il est tout à fait inouï qu'ils aient pris de telles mesures de leur propre initiative, sans que cela ne soit justifié. Jamais auparavant le département de Commerce américain n'avait agi de cette façon de sa propre initiative—il y a eu un cas où le Congrès lui avait demandé de le faire—et l'imposition de pénalités avant même d'obtenir une décision provisoire est tout à fait contraire au Code de subventions en vertu du GATT. Les États-Unis ont agi de façon tout à fait abusive et ont eu une réaction des plus excessives.

En outre, ils ont fait preuve d'un manque évident d'équité pendant tout le processus. Mon collègue Peter Clark a fait allusion au fait que même si les gens du département du Commerce américain sont tenaces, nos gens sont tenaces également. C'est peut-être vrai, mais dans ce cas-ci le département du Commerce a choisi comme enquêteur en chef l'ancien lobbyiste en chef pour l'industrie américaine, qui n'a pas la réputation d'être des plus «fairplay» ni des plus objectifs.

Les décisions du département du Commerce, tant la décision provisoire que la décision finale, étaient clairement abusives. La première décision a établi la marge à 14,5 p. 100. Cela était bien sûr ridicule. Même le département du Commerce a renversé sa propre décision et réduit la marge estimative à 6,51 p. 100. Cette décision est maintenant devant un groupe spécial, et j'ai l'impression que ce groupe spécial conclura que la logique du département du Commerce ne s'est pas améliorée au fil des ans.

À mon avis, l'industrie canadienne s'est défendue de façon compétente, avec le plein appui du gouvernement fédéral canadien et des gouvernements provinciaux. Peter a parlé des frais judiciaires. Dans ce cas-ci, les frais judiciaires ne seront pas de l'ordre de 500 000$ ou d'un million de dollars, mais plutôt de dizaines de millions de dollars, précisément parce que le gouvernement du Canada estime qu'il s'agit d'une question extrêmement importante et a confié l'affaire à toute une équipe d'avocats. La province de la Colombie-Britannique est représentée par sa propre équipe d'avocats. Le Québec, l'Alberta et l'Ontario sont représentées par leurs avocats, et l'industrie par sa propre

[*Text*]

in the Canadian defence, it certainly is not from lack of legal billings. When it came to the injury case, the defence was indeed led by the Canadian industry's lawyers.

You mention the problem with the panel. It is the subsidy panel that has been delayed. It is too soon to tell whether that delay is going to mean that the ultimate decision will be delayed. Let me just make one point there. When we concluded the free trade agreement, we wrote in a 315 calendar-day deadline as the outside limit within which these matters were to be resolved. This has so far been treated something like speeding limits, as a lower limit rather than an upper limit. In the case of pork in particular, the issue was extended substantially beyond that deadline. I hope—but the odds are getting pretty heavy against—that the lumber case will not also be dragged on by procedural delays. So far, as you indicated, one panellist has had to withdraw. The whole process has been held up by a bizarre and in my view spurious assertion that softwood lumber was not covered by the FTA, and there will be further delays. I confidently predict in a case of this importance that the Americans will use this to move to the extraordinary challenge committee at the end of the day.

• 1605

Has NAFTA helped us? No, it hasn't.

Mr. Clark: The fact that a panellist has resigned from this, and I don't know what the reasons are, I would assume is a result of the even greater emphasis in the United States on disclosure of relationships, even if those relationships are not held by the panellists but by someone else in their firm. I expect that we'll see more and more of that, which may mean that very qualified people from large legal firms in Canada or in the United States will not be eligible to participate in panels. The delays that Gordon spoke about occur not only in the lead-up to the 315-day deadline, but once you've issued a remand order, as a panel issue is a remand order, there's a time for response and there's a time for discussion. Quite frankly, it never seems to end.

I thought that on the most recent pork panel that I was on that it would be over sometime in August, but I'm having to go off to meetings in Washington sometime in mid-December, for yet another oral hearing on the Department of Commerce's response to the remand order issued by the panel. It does not seem unusual to have two remands. But in any event, once you've hit those 315 days, essentially you know the direction the thing is going. It takes a little bit longer to get the actual relief in terms of duty reductions or removals.

[*Translation*]

équipe d'avocats. Si la défense du Canada n'est pas à la hauteur, ce n'est certainement pas parce que les frais d'avocats ne sont pas assez élevés. Quand il a été question de l'affaire de préjudice, la défense a effectivement été menée par les avocats de l'industrie canadienne.

Vous mentionnez le problème du groupe spécial. C'est le groupe spécial qui étudie les subventions qui a vu ses travaux retardés. Il est trop tôt pour dire si ce retard signifie que la décision finale sera retardée. Il y a une chose que j'aimerais souligner. Lorsque nous avons conclu l'Accord de libre-échange, nous avons prévu une limite maximum de 315 jours civils pour régler ces questions. Jusqu'à présent, on a considéré cette limite comme un plafond de dépenses, comme une limite minimum plutôt qu'une limite maximum. Dans le cas du porc en particulier, cette limite a été considérablement dépassée. J'espère qu'on ne laissera pas traîner aussi longtemps l'affaire du bois d'oeuvre en raison de délais procéduraux—mais il y a de fortes chances pour que cela se produise. Jusqu'à présent, comme vous l'avez dit, un membre du groupe spécial a dû démissionner. Tout le processus a été retardé parce que l'on disait que le bois d'oeuvre n'était pas visé par l'ALENA, ce qui est à mon avis tout à fait bizarre et faux, et il y aura d'autres retards. Je suis convaincu qu'étant donné l'importance de cette affaire, les Américains en profiteront pour finalement porter l'affaire devant le comité de contestations extraordinaires.

L'ALENA nous a-t-il aidés? La réponse est non.

M. Clark: Je suppose que le fait qu'un membre du groupe spécial ait démissionné—et je ne connais pas les raisons de sa démission—est dû au fait que les États-Unis mettent encore davantage l'accent sur la divulgation des conflits d'intérêts, même si ce n'est pas nécessairement un membre du groupe spécial qui est en situation de conflit d'intérêts mais un autre avocat du même cabinet. Je suppose que cela se produira de plus en plus, ce qui signifie que des avocats très compétents de cabinets très importants au Canada ou aux États-Unis ne pourront plus être membres de ces groupes spéciaux. Les retards dont Gordon a parlé ne se produisent pas seulement au cours de la période qui précède la limite des 315 jours, mais une fois que l'on a émis une ordonnance de renvoi, puisqu'une question qui est portée devant un groupe spécial est une ordonnance de renvoi, il faut prévoir du temps pour la réponse et du temps pour le débat. Franchement, cela ne finit jamais.

En ce qui concerne le groupe spécial qui étudie l'affaire du porc et dont je suis membre, je croyais que le tout serait terminé au mois d'août, mais je devrai me rendre à Washington à la mi-décembre pour une autre audience orale sur la réponse du département du Commerce au sujet de l'ordonnance de renvoi émise par le groupe spécial. Il semble qu'il ne soit pas inhabituel qu'il y ait deux renvois. Quoi qu'il en soit, dès qu'on atteint la limite des 315 jours, on sait essentiellement dans quelle direction l'affaire se dirige. Il faut encore un peu plus de temps avant d'obtenir l'exonération pour ce qui est de la réduction ou l'élimination des droits.

[*Texte*]

Mr. Ritchie: With all its delays, it still is a more expeditious process by a substantial margin than the normal American judicial process. Even with all these delays, it takes approximately half as long to a third as long as the typical case before the U.S. courts.

Mr. Gardiner: Mr. Clark, you said that it goes on and on. How do we get the message across to those in industry, and I've met some of them in Washington, with the lumber coalition, that there is a process here? These thugs keep coming after us and we're supposed to have a free trade agreement to resolve these matters. That's my first question.

My second question. Mr. Ritchie, I would like to take advantage of some of your experience. You mentioned the spurious charge by the U.S. lumber coalition that the FTA doesn't apply; the lumber coalition argues that article 2009 exempts the softwood issue. I'd like to hear your comments on the particular dispute that we currently are having. I assume that when the panel resumes, they will be hearing the lumber coalition's motions regarding their position on that. I'd like to have some of your experience, and in particular the argument made by Senator Baucus and others. When the FTA was being negotiated, they claimed the clear intent then that softwood was a separate issue and that neither party could take advantage of the agreement at some point to try to resolve any of these issues.

Mr. Clark: I'll let Gordon deal with the softwood issue. I'll come back to the delays.

The delays that I'm referring to, which provide people with time to comment on remand orders and the actions taken as a result of remand orders, I think are important to Canadians as well. For example, take a panel situation where the panel says, in our view, the Department of Commerce didn't apply the law properly here; would you please go back and take account of this and redo your calculations. They need time to do that. But when they come back with their response, the Canadian producer, or the Canadian interests who have appealed that decision in the first place, may not like it. If there is no provision for them to comment on the reaction to the remand, and that applies whether it's a Canadian interest or a U.S. interest, they are being denied due process. You have to build those safeguards in. They may take time, but it's better than being cut off on a take-it-or-leave-it basis with a reaction that you don't like.

Mr. Ritchie: On your second question, with great respect to Senator Baucus, when he attempts to ascertain the intent, when the FTA was negotiated, I was there, he wasn't. The Canadian government and the U.S. administration are both

[*Traduction*]

M. Ritchie: Avec tous ces retards, ce processus est néanmoins beaucoup plus rapide que le processus judiciaire américain habituel. Même avec tous ces retards, il faut environ 2 ou 2 fois moins de temps pour obtenir une décision grâce à ce processus qu'en passant par les tribunaux américains.

M. Gardiner: Monsieur Clark, vous dites que cela s'éternise. Comment pouvons-nous faire comprendre aux représentants de l'industrie—j'en ai rencontré quelques-uns à Washington avec la coalition sur le bois d'oeuvre—qu'il existe un processus ici? Ils reviennent constamment à la charge, mais nous sommes censés avoir un Accord de libre-échange pour résoudre ces questions. Voilà ma première question.

Ma deuxième question est la suivante: Monsieur Ritchie, j'aimerais pouvoir profiter un peu de votre expérience. Vous avez dit que la coalition américaine du bois d'oeuvre prétend que l'Accord de libre-échange ne s'applique pas; la coalition du bois d'oeuvre fait valoir que l'article 2009 exclut la question du bois d'oeuvre. J'aimerais savoir ce que vous pensez du différend qui existe à l'heure actuelle sur cette question. Je suppose que lorsque le groupe spécial reprendra ses travaux, il entendra les motions de la coalition du bois d'oeuvre sur sa position à cet égard. J'aimerais que vous nous fassiez profiter un peu de votre expérience, plus particulièrement en ce qui concerne les arguments avancés par le sénateur Baucus et d'autres. Ils prétendent que lorsque l'Accord de libre-échange a été négocié, il était clair que le bois d'oeuvre serait exclu et qu'aucune des deux parties ne pourrait profiter de l'Accord à un moment donné pour essayer de résoudre ces questions.

M. Clark: Je vais laisser Gordon vous répondre en ce qui concerne la question du bois d'oeuvre. J'aimerais revenir aux retards.

Les retards auxquels je fais allusion, qui donnent aux gens le temps de faire des observations au sujet des ordonnances de renvoi et sur les mesures prises à la suite de ces ordonnances de renvoi sont à mon avis également importants pour les Canadiens. Disons par exemple que le groupe spécial conclut qu'à son avis, le département du Commerce n'a pas appliqué la loi comme il se doit et demande à ce dernier de refaire ses calculs en tenant compte de cette décision. Il faut un certain temps pour ce faire. Lorsque le département du Commerce revient avec sa réponse, cette réponse ne plaira peut-être pas aux producteurs canadiens ou aux intérêts canadiens qui ont porté la décision en appel en premier lieu. Sans disposition sur la possibilité de faire des observations sur la réponse à la suite du renvoi, et cela s'applique aussi bien aux Canadiens qu'aux Américains, ils se voient refuser ainsi le droit à une procédure équitable. Il faut donc incorporer ce genre de garantie. Elle demande peut-être du temps, mais cela vaut mieux que de se retrouver avec une réponse que l'on n'aime pas mais qui est à prendre ou à laisser.

M. Ritchie: Pour répondre à votre deuxième question, avec tout le respect que je dois au sénateur Baucus, lorsqu'il tente de préciser l'intention de l'Accord, au moment de la négociation de l'ALE, il n'était pas là alors que moi j'y étais.

[*Text*]

on record in formal submissions to the panel, recognizing that the argument by the coalition has no foundation; that indeed it was never the intention of the negotiators nor of the administrations that concluded the agreement that softwood lumber would be exempt in future from the rules of the agreement.

• 1610

Mr. Van De Walle (St. Albert): Mr. Chairman, I, too, would like to welcome the witnesses.

Before I leave the subject of the softwood, I would like to get the opinion of both of you. We are continually comparing the free trade agreement and NAFTA. Before the free trade agreement we had a memorandum of understanding and we terminated that. A result of that is it has caused a great deal of difficulty. We were better off with that memorandum than we would be in free trade.

Mr. Clark: Go ahead, Gordon, it is your memorandum of understanding.

Mr. Ritchie: In light of that comment, which may or may not have been audible, I hasten to say I did not negotiate the original memorandum of understanding. I was busy negotiating—

Mr. Van De Walle: I should never have brought this up.

Mr. Ritchie: —the free trade agreement. That's of course precisely the point. The reason Canada concluded the memorandum of understanding was because a loaded gun was pointed at the heads of the Government of Canada, the Government of British Columbia, and certain other governments.

Mr. Van De Walle: What year was that?

Mr. Ritchie: That was 1985-86. At that time the options open were very few and very limited. You will remember the lumber industry had already been acquitted in the first case in that decade. A second case had been brought and the Department of Commerce invented a new set of tests that magically enabled it to conclude that the Canadian industry was subsidized and was injuring American producers.

It was entirely open to Canada to fight that through the U.S. courts, and indeed the industry would greatly have preferred to have followed that through the U.S. courts. However, that would have meant that the Province of British Columbia would have forgone something in the order of $500 million a year in economic activity within the province, which instead would have been bled out into the U.S. Treasury, in the hope that some four to seven years down the road an American court would have the courage to reverse the commerce department's decision and return the money to a by then heavily depressed British Columbia economy.

Under those circumstances, and with that loaded gun at their head, the Canadian government, rightly or wrongly, and the provincial governments concluded they had no choice but to sign that agreement, without there ever being any intention that the agreement would last forever and indeed with specific provisions for the termination of that agreement.

[*Translation*]

Le gouvernement canadien et l'administration américaine ont tous deux présenté officiellement des conclusions devant le groupe spécial dans lesquelles ils reconnaissaient que l'argument de la coalition n'était pas fondé; qu'effectivement les négociateurs et les administrations qui ont conclu l'Accord n'ont jamais eu l'intention de voir le bois d'oeuvre soit exclu des règles de l'Accord à l'avenir.

M. Van De Walle (St-Albert): Monsieur le président, j'aimerais également souhaiter la bienvenue aux témoins.

Avant de laisser la question du bois-d'oeuvre, j'aimerais connaître votre avis à tous les deux. Nous comparons constamment l'ALE à l'ALENA. Avant l'Accord de libre-échange, nous avions un protocole d'entente et nous y avons mis fin, ce qui a causé bon nombre de problèmes. Nous étions en meilleure position avec ce protocole qu'avec le libre-échange.

M. Clark: Allez-y, Gordon, c'est votre protocole d'entente.

M. Ritchie: À la lumière de cette observation, qui n'était peut-être pas audible, je m'empresse de préciser que je n'ai pas négocié le protocole d'entente initial. J'étais occupé à négocier...

M. Van De Walle: Je n'aurais jamais dû soulever cette question.

M. Ritchie: ... l'Accord de libre-échange. Si le Canada a conclu un protocole d'entente, c'est qu'un pistolet chargé était pointé à la tête du gouvernement du Canada, du gouvernement de la Colombie-Britannique et de certains autres gouvernements.

M. Van De Walle: En quelle année était-ce?

M. Ritchie: C'était en 1985-1986. À l'époque, les options étaient très limitées. Vous vous rappellerez que l'industrie du bois-d'oeuvre avait déjà été acquittée une première fois au cours de cette décennie. Une deuxième fois, le département de Commerce a inventé toute une nouvelle série de critères qui lui a permis de conclure que l'industrie canadienne était subventionnée et que cela portait préjudice aux producteurs américains.

Le Canada était tout à fait libre de porter l'affaire devant les tribunaux américains, et effectivement l'industrie aurait de loin préféré cette façon de procéder. Cependant, cela aurait voulu dire que la Colombie-Britannique aurait renoncé à une activité économique d'une valeur de l'ordre de 500 millions de dollars par année, somme qui se serait retrouvée dans les coffres du trésor américain, dans l'espoir que dans quatre à sept ans, un tribunal américain aurait le courage de renverser la décision du département du Commerce et de retourner l'argent à l'économie de la Colombie-Britannique qui aurait alors été gravement touchée par la crise.

Étant donné ces circonstances, et comme le gouvernement canadien et les gouvernements provinciaux avaient une arme chargée pointée dans leur direction, ils ont décidé, à tort ou à raison, qu'ils n'avaient pas d'autre choix que de signer l'accord, l'intention n'ayant jamais été que cet accord durerait indéfiniment. En fait, il y avait des dispositions bien précises prévoyant que cet accord prendrait fin.

[*Texte*]

In the subsequent period the Province of British Columbia substantially revised its method for collecting revenues from the industry in such a way as to more than fully offset the original charge. In other words, if the original invented methodology of the commerce department were applied, then even in the view of the commerce department itself, even if there had been a subsidy, there was no longer any possible argument there was a subsidy.

So you had a situation where, even by the previous decision, clearly the Canadian industry was not subsidized and was not injuring the U.S. industry, and was nonetheless subject to a set of restrictions, which meant that the provincial governments could not exercise their sovereignty, their jurisdiction, over matters of resource management. Even minor changes to the stumpage regime in British Columbia required the prior approval of the commerce department, which in turn would consult with the American industry—that is, the Canadian competitors—who of course would refuse. That was an unacceptable situation. And so there was no question that the agreement had to be terminated.

The only place the FTA comes in is the Canadian government and the Canadian industry were reinforced in their decision, and it was a shared view. The provincial governments, the industry, and the Canadian government were of the view that that agreement, the memorandum of understanding, had no further place, and had the assurance, under the FTA, that they would be treated fairly following that termination. I must admit it did not occur even to me, as I said earlier, that the Americans would have reacted in such an outlandish way and in such an improper way. But because of the FTA panel system, ultimately there will be a fairer verdict which will ensure a fair result. Indeed, the Canadian government and the Canadian industry will be perfectly happy to live with such a fair result.

• 1615

Mr. Van De Walle: We all benefit from our experiences. What about NAFTA? Tell me, what is there that strengthens Canada's position? Again, we are comparing the two.

Mr. Ritchie: In my experience, it is much easier to criticize than to construct an agreement.

Mr. Van De Walle: We hear a lot of that around here.

Mr. Ritchie: Since I was not at that bargaining table, I don't know the full dynamics that were at play. What I would have to say, though, is two things.

First, not surprisingly, it did not prove possible in the NAFTA negotiations to improve upon the system in the FTA significantly. It did not prove possible, even if it were attempted, to reach agreement on a new set of trade rules. And in my judgment, the procedural changes made to the panel system do not strengthen the panel system. Although one can argue about whether they weaken it in any material way, that's arguable. But they do not strengthen it.

[*Traduction*]

Par la suite, la Colombie-Britannique a changé considérablement la méthode par laquelle elle percevait des revenus de l'industrie de façon à plus que compenser les frais initiaux. En d'autres termes, si la méthodologie inventée initialement par le département du Commerce était appliquée, même du point de vue du département du Commerce, il n'était plus possible de prétendre qu'il y avait eu une subvention, même s'il y en avait eu une.

Il était donc clair que l'industrie canadienne n'était pas subventionnée et ne portait pas préjudice à l'industrie américaine. Mais l'industrie canadienne a néanmoins été assujettie à une série de restrictions, c'est-à-dire que les gouvernements provinciaux ne pouvaient exercer leur propre souveraineté et leurs compétences en matière de gestion des ressources. Même des changements mineurs au régime de droit de coupe en Colombie-Britannique nécessitaient l'approbation préalable du département du Commerce, qui à son tour devait consulter l'industrie américaine—c'est-à-dire les concurrents des industries canadiennes—qui naturellement refuseraient. Cette situation était inacceptable. Il ne faisait donc aucun doute que l'accord devait prendre fin.

Là où l'Accord de libre-échange entre en jeu, c'est que le gouvernement canadien et l'industrie canadienne ont été renforcés dans leur décision, qui était partagé. Les gouvernements provinciaux, l'industrie et le gouvernement canadiens étaient d'avis que cet accord, le protocole d'entente, n'avait plus sa place, et avec l'Accord de libre-échange, on leur assurait qu'ils seraient traités équitablement dès que le protocole d'entente aurait pris fin. Je dois admettre que je n'aurais jamais pensé, comme je l'ai déjà dit, que les Américains réagiraient de façon aussi bizarre et abusive. Mais étant donné que l'ALE prévoit l'examen par le groupe spécial, en fin de compte le verdict devrait être plus équitable, ce qui assurera un résultat équitable. En fait, le gouvernement canadien et l'industrie canadienne seront très heureux de s'accommoder d'un tel résultat équitable.

M. Van De Walle: L'expérience nous enseigne tous quelque chose. Qu'en est-il de l'ALENA? Quelles mesures y renforcent la position du Canada? Ici encore, je compare les deux accords.

M. Ritchie: D'après mon expérience, il est beaucoup plus facile de critiquer que de construire.

M. Van De Walle: Cela se voit beaucoup ici.

M. Ritchie: Évidemment, je n'étais pas à la table de négociation, et donc je n'ai pas vu la dynamique en jeu. Je peux dire deux choses toutefois.

Tout d'abord, et rien de surprenant à cela, il n'a pas été possible au cours des négociations d'améliorer de façon marquée l'Accord de libre-échange. Il s'est avéré impossible, même si nous avons tenté de le faire, de s'entendre sur un nouvel ensemble de règles commerciales. À mon avis, les modifications apportées à la procédure des groupes spéciaux ne renforcent pas ce régime. On peut même prétendre que le régime s'en trouve affaibli, mais c'est plus contestable. Quoi qu'il en soit, on n'a pas renforcé le régime.

[*Text*]

So to the extent that NAFTA was seen as an opportunity to negotiate improvements under the FTA in this chapter, clearly, as I said in my opening statement, the final agreement reflects the American objectives, it does not reflect the Canadian objectives.

Mr. Clark: Gordon, having said that, what I detect, as a practitioner who spends probably about 70% of his time either initiating or defending against anti-dumping and countervailing duty actions, is these panel decisions have been reflected in the administrative practice in both Canada and the United States. Every time a panel comes down and says, you can't do it that way, or, we want you to do it this way, that's wrong, eventually you see it reflected in administrative practice.

Mr. Van De Walle: That's encouraging.

Mr. Clark: So while we didn't tear down the system. . .and you know, it shouldn't be surprising. The late Senator Heinz, when he flew into Ottawa, said it would be a very, very frosty Friday before the United States would give up their protections against dumping and subsidization to anybody. In my view, that's not on, in anything but a customs union.

We can gradually pick apart the abuses. As we go through the panel system, we will pick apart the abuses; we will get rid of them. Eventually we will get things done in GATT. There was a major push against the United States by virtually every other participant in the GATT negotiations this time to get at things such as the ability of a single company, or two companies, to start a case. They are not going to be able to do that as easily. There are discussions about higher *de minimis* standards, which I think are impractical but will give a lot of people comfort. There are other provisions, about cumulating people, where you have, say, 0.5% of the imports, or 0.25% of the imports, and you get thrown in with eight other countries and you are all judged in the same way. The rules will be changing there. Those are improvements. We have to keep picking away at it. It is a bit like getting nibbled to death by ducks; but there is no alternative.

Mr. Ritchie: While NAFTA may not have broken substantial new ground or made substantial new progress in this field, it certainly has held pretty well intact the system we had, and that system has worked much better than even its proponents, of whom I count myself one, expected.

Mr. Van De Walle: Coming from Alberta, I want to get to energy, and again make that comparison. You are doing quite well. Again, you have the free trade and you have NAFTA. Tell me how you see this. What improvement? That's what I want to hear.

Mr. Ritchie: Let me first talk about the dispute-settlement portion of that. The problem we faced when we negotiated the FTA was that the Federal Energy Regulatory Commission was showing some signs of getting rambunctious. So we put language in the FTA that was intended to discourage them from doing that; in other words, from forcing down the price of Alberta natural gas flowing into the U.S.—to discourage them from that. . .but it didn't preclude them from doing that.

[*Translation*]

Dans la mesure où l'on considérait que l'ALENA offrait la possibilité de négocier des améliorations à l'Accord de libre-échange, manifestement, comme je l'ai dit dans ma déclaration, il faut reconnaître que l'accord final réflète les objectifs des Américains et non pas ceux des Canadiens.

M. Clark: Gordon, cela dit, ce que je perçois à titre de praticien qui consacre peut-être environ 70 p. 100 de son temps à des procédures de droits anti-dumping et compensateurs, que ce soit pour les créer ou pour s'en défendre, c'est que les décisions des groupes spéciaux sont reflétées dans les pratiques administratives et au Canada et aux États-Unis. Chaque fois qu'un groupe se prononce pour interdir de procéder de telle façon ou encourager à procéder de telle autre, cela finit par se refléter dans les pratiques administratives.

M. Van De Walle: C'est encourageant.

M. Clark: Donc même si nous n'avons pas remanié le régime. . .et vous savez, il ne faut pas s'en surprendre. Feu le sénateur Heinz, lorsqu'il est venu à Ottawa, a déclaré qu'il ferait plus chaud qu'aujourd'hui lorsque les États-Unis abandonneraient en faveur de quiconque leurs protections contre le dumping et les subventions. À mon avis, ce n'est pas acceptable à moins d'une union douanière.

Progressivement, nous pouvons réduire les abus. Au fur et à mesure que nous aurons recours aux groupes spéciaux, nous réduirons les abus; nous les éliminerons. Le GATT finira par avancer ses travaux. Presque tous les autres participants aux négociations du GATT se sont ligués cette fois contre les États-Unis pour obtenir pour une seule compagnie ou deux le droit d'instituer une procédure. Ce ne sera pas aussi facile à faire. Il est question d'imposer des normes minimales plus élevées qui sont, à mon avis peu pratiques, mais rassurantes pour un grand nombre. Il y a d'autres dispositions sur le cumul, par exemple si votre part des importations revient à 0,5 ou à 0,25 p. 100, on vous inclut dans une groupe de huit autres pays, et vous êtes tous jugés de la même façon. Le règlement va changer dans ce cas. Voilà une amélioration. Il faut s'acharner. C'est un peu comme le supplice de la goutte d'eau; mais nous n'avons pas le choix.

M. Ritchie: Bien que l'ALENA ne représente pas une percée ni une innovation dans ce domaine, l'accord a certainement maintenu le système actuel, système qui fonctionne beaucoup mieux que même ses promoteurs, dont je suis, ne l'espéraient.

M. Van De Walle: Je viens de l'Alberta et donc je veux parler d'énergie et faire une comparaison. Cela va assez bien. Vous avez le libre-échange et vous avez l'ALENA. Qu'est-ce que cela signifie à votre avis. Est-ce une amélioration? Voilà ce que je veux savoir.

M. Ritchie: Permettez-moi tout d'abord d'aborder le règlement des différends. Lorsque nous avons négocié l'Accord de libre-échange, la Federal Energy Regulatory Commission donnait des signes d'intransigeance. Nous avons donc inclus dans l'ALE un libellé qui visait à les décourager d'emprunter cette voie; en d'autres termes, d'empêcher la commission d'exiger une réduction du prix du gaz naturel en provenance de l'Alberta—de l'en décourager mais sans l'en empêcher.

[*Texte*]

In the NAFTA, the language has been strengthened and extended. It still does not prevent the FERC from playing nasty little games, but it strongly discourages them. Also, its discouragement reaches into the level of the state utilities, notably in California, which, as you know, sir, is engaged in some of those activities. On that side of things there is a moral commitment, an exhortation, but there are no binding rules.

• 1620

Regarding the other energy provisions, I won't dwell on them beyond saying that much has been made of the fact that Mexico did not agree to the same deal that Canada agreed to. Of course not. Mexico was in a very different situation and had a very different set of energy policies.

What we did in FTA, and preserved through NAFTA, was to maintain a market-base set of energy policies designed to ensure improved access for our energy producers, whether hydro or natural gas or uranium or whatever, to the U.S. market. That was our objective and that, I believe, was to a considerable extent achieved.

The Mexican objective was a very different one. This is the one area where the Mexicans remain highly protectionist, highly insistent on conserving their resource. Why? It was for the simple reason that they had such a terrible blowout in the early 1980s when they thought that oil was going to make them wealthy and they spent the wealth before they got the oil out of the ground. Therefore they had a different set of policy dynamics built into their constitution.

In my view the Canadian regime is entirely defensible in light of Canadian energy objectives, which are quite different from the Mexican energy objectives. For that matter, in agriculture we had quite different deals because we had quite different policies and interests.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I have two questions concerning the dynamics of the operation of the panels under NAFTA.

First of all, looking down the road, if there are other countries that accede to the NAFTA, assuming we have the NAFTA, would that alter the dynamics of the panel process in any way to the benefit of countries in a position like Canada, given the way you understand the panels to work?

Mr. Ritchie: We have to distinguish the panels set up to review trade remedy decisions, which is what we have been focusing on, chapter 19 in both the FTA and the NAFTA, which will not be affected by the addition of other countries. Disputes between Canada and the U.S. will continue to be handled by binational panels. On the other hand, more general disputes under chapter 18 of the FTA, chapter 20 of the NAFTA, where the other country may become involved, or other countries if there are other countries down the road, and where there are several implications, I should say that there appear to be some procedural improvements in that chapter, some strengthening of the provisions of that chapter,

[*Traduction*]

Dans l'ALENA, nous avons renforcé et élargi le libellé. Celui-ci n'empêchera pas la commission de jouer ces petits jeux, mais devrait l'en décourager fortement. Sont également découragées d'appliquer des mesures semblables les commissions d'utilité publique des États, notamment celles de la Californie où, comme vous le savez, monsieur, on a tendance à faire ce genre de chose. Pour ces aspects, il n'y a aucun règlement exécutoire, uniquement un engagement moral, une exhortation.

En ce qui concerne les autres dispositions sur l'énergie, je ne veux pas m'y arrêter sauf pour dire que l'on a beaucoup souligné le fait que le Mexique n'avait pas accepté les mêmes dispositions que le Canada. Et bien évidemment. Le Mexique se trouve dans une situation très différente et adopté des politiques énergétiques très différentes.

Ce que nous avons négocié dans l'Accord de libre-échange et conservé dans le nouvel accord, c'est le maintien en place de politiques énergétiques axées sur le marché, conçues afin d'améliorer l'accès au marché américain de nos producteurs, qu'il s'agisse d'électricité, de gaz naturel, d'uranium ou que sais-je? Voilà quel était notre objectif; je pense que dans une grande mesure, nous l'avons réalisé.

Les Mexicains avaient un objectif très différent. Les Mexicains demeurent très protectionnistes dans le domaine énergétique; ils tiennent absolument à conserver leurs ressources. Pourquoi? La raison en est tout simplement qu'ils ont subi un recul terrible au début des années 80, lorsqu'ils pensaient que le pétrole allait leur assurer la richesse. Ils ont dépensé l'argent avant même d'avoir fait l'extraction du pétrole. Par conséquent, les Mexicains ont inclus dans leur constitution des politiques tout à fait différentes.

À mon avis, le régime canadien se défend parfaitement, compte tenu de nos objectifs nationaux en matière énergétique, lesquels sont très différents des objectifs mexicains. À vrai dire, en agriculture, nous avons négocié quelque chose de différent parce que, là encore, nos politiques et nos intérêts divergeaient.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): J'ai deux questions au sujet de la dynamique du fonctionnement des groupes d'experts dans le cadre de l'ALENA.

Tout d'abord, pour l'avenir; si d'autres pays se joignent à l'accord en supposant que l'ALENA existe toujours, est-ce que la dynamique des groupes d'experts se trouverait à être modifiée de façon à ce que des pays comme le Canada par exemple puissent en tirer parti?

M. Ritchie: Il faut faire une distinction entre les groupes d'experts constitués pour règler des différends commerciaux, ce dont il est question au chapitre 19 de l'ALE et de l'ALENA lesquels ne seraient d'aucune façon modifiés par la participation de nouveaux pays. Les litiges entre le Canada et les États-Unis continueront à être renvoyés à des groupes d'experts binationaux. Par ailleurs, en ce qui concerne les litiges plus généraux prévus au chapitre 18 de l'ALE et au chapitre 20 de l'ALENA quand l'autre pays ou d'autres pays s'il y en a d'autres à l'avenir sont impliqués, il semblerait y avoir des améliorations au plan de la procédure; on constate un renforcement des dispositions, notamment au niveau des

[*Text*]

including some techniques for the appointment of panellists which may produce somewhat better results.

As far as the logistics of adding other countries are concerned, that's been handled quite ingeniously and it should not be a problem if other countries come into play. It would be a mistake to think, however, that other countries will join with Canada in ganging up on the United States. It is at least equally possible that other countries will see their interest in ganging up with the United States.

We have an interest in preserving, to the extent possible, the objectivity and autonomy even of those general dispute panels. That has been a weak spot in the past, and these new appointment procedures may improve that significantly in the future.

Mr. Clark: I think Gordon is right. You may have seen a bit more division along national lines in those panels under chapter 18 than you do in chapter 19.

Mr. Ritchie: The lobster case, for example.

Mr. Clark: Yes. It doesn't seem to be a factor at all in the chapter 19 panels. It doesn't seem to be a nationalistic approach, and I've never experienced it in any of the panels on which I've served.

I'm still not persuaded that having somebody else name the judges from your country is a good idea, but I'm quite prepared to see how that pans out. Knowing our friends in the United States, there may be some very good people we have on the roster who will never get named. Gordon and I can probably think of a few of them who will never be named because they've left scars in Washington over the years.

• 1625

Mr. Ritchie: That's one of the many reasons why I declined to be on the roster for either set of panels.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): This morning we were discussing the environment. There was a concern raised with respect to the environment and environmental aspects of the NAFTA. It was the fact that there was no opportunity for advocacy groups or environmental advocacy groups to be represented in the panels dealing with environmental trade problems. The process was closed. It wasn't open to intervention from outside parties. Do you have anything to say about that as it relates to the NAFTA?

Mr. Ritchie: Again, let's distinguish the two sets of panels. The panels under chapter 19 are charged with the review of the application of trade law. Clearly, no outside parties have any place at that table. To the extent that either country incorporates environmental derogations in their trade law, that will become part of what is reviewed by those panels. Those panels, though, would be fully competent to review those.

As far as the other panels—the chapter 18 FTA panels or chapter 20 NAFTA panels—are concerned, they have the capacity to call upon experts, to call upon advisory groups and indeed they control essentially who has standing before

[*Translation*]

mécanismes de nomination des membres des groupes, ce qui permet d'escompter de meilleurs résultats.

En ce qui concerne l'adhésion de nouveaux pays, la formule est très ingénieuse et ne devrait présenter aucun problème. Par ailleurs, il serait erroné de croire que d'autres pays se ligueront avec le Canada contre les États-Unis. Il est tout aussi possible que les pays en questions aient intérêt à se liguer avec les États-Unis contre nous.

Il est dans notre intérêt de préserver, dans le mesure du possible, l'objectivité et l'autonomie des groupes d'experts. Par le passé, c'était une lacune du système; les nouvelles procédures de nomination devraient considérablement améliorer la situation.

M. Clark: Je pense que Gordon a raison. Il y a peut-être eu des décisions qui ont été prises en fonction des intérêts nationaux aux termes du chapitre 18, ce qui n'était pas le cas des groupes créés aux termes du chapitre 19.

M. Ritchie: Comme dans le cas du homard par exemple.

M. Clark: Oui. Cela ne semble pas du tout jouer dans le cas des groupes d'experts créés aux termes du chapitre 19. On ne semble pas y adopter d'approche nationaliste; je ne l'ai jamais constaté dans aucun de ceux dont j'ai fait partie.

Je ne suis toujours pas persuadé que ce soit une bonne idée de permettre à quelqu'un d'autre de nommer les juges de son propre pays; je suis toutefois disposé à attendre pour voir comment cela fonctionnera. Connaissant nos amis américains, il y a d'excellentes personnes sur la listes qui ne seront jamais choisies. Gordon et moi-même pouvons probablement songer à quelques personnes qui ne seront jamais choisies parce qu'elles ont déjà fait des ravages à Washington au fil des ans.

M. Ritchie: C'est l'une des nombreuses raisons pour lesquelles j'ai refusé de faire partie de ces groupes d'experts.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Ce matin, nous discutions de l'environnement. On a exprimé des préoccupations au sujet du contenu environnemental de l'ALENA. On a déploré le fait que les groupes d'actions environnementales ne seront pas représentés au sein des groupes d'experts qui examineront les problèmes commerciaux de nature environnementale. Le processus ne fait aucune place à l'intervention d'aucune autre partie que les signataires à l'Accord. Qu'avez-vous à dire à ce sujet en ce qui touche l'ALENA?

M. Ritchie: Il faut d'abord faire une distinction entre ces deux groupes d'experts. Les groupes qui seront constitués en vertu du chapitre 19 seront chargés de revoir l'application du droit commercial. De toute évidence, seuls les signataires de l'Accord doivent participer à ce processus. Ces groupes d'experts examineront dans quelle mesure l'un ou l'autre des pays signataires prévoient des mesures environnementales qui dérogent au droit commercial. Ces groupes d'experts seront tout à fait en mesure de se prononcer là-dessus.

Quant aux groupes d'experts prévus au chapitre 18 de l'ALE et du chapitre 20 de l'ALENA, ils pourront convoquer des spécialistes et des groupes consultatifs, car ils seront libres de choisir leurs témoins. C'est explicitement prévu dans

[*Texte*]

them. It's explicitly provided for in NAFTA. In a case in which environmental issues were of genuine and central importance, it would be open to the panels to draw upon such advice and such expertise and such representations as they chose to.

You should be a little bit careful here because there are two edges to that sword, as there usually are on swords. On the one hand, the environmentalists—and I count myself to be one—are very much concerned to ensure that important environmental interests are not overridden because of trade technicalities.

On the other hand, trade liberalizers—I also count myself to be one of these—have to be very concerned that phoney environmental measures are not used as a way of blocking access to markets. This has happened, for example, with certain antibiotics used in Canadian beef and Canadian pork. It was used as an excuse to keep it out of the U.S. market.

In the extreme, you have the suggestion that because of Canadian forest practices, which incidentally are probably better than that of any of the complaining countries, that somehow should become a basis for excluding Canadian forest products from foreign markets.

We don't want that kind of nonsense in either, so we need a procedure which permits quite a rigorous determination of whether the environmental considerations are relevant and not just a disguise for protectionism. If they are, though, it must be ensured that they are brought into play. In my view, the NAFTA does permit that to happen.

As you may know, Canada did press to go beyond that, but found in going beyond that that it did not have the support either of Mexico or the United States.

Mr. Clark: Let me deal with another aspect of what you're raising. It's the very closed nature of the procedures concerning dispute settlement under chapter 20, which is chapter 18 in the free trade agreement. Those procedures are closed because they're disputes between governments. A private party can bring the dispute to the government, but they're not present at the hearings and they're not involved in the deliberations. It's the same way that the procedure is conducted under the GATT. I think that procedure could use a healthy dose of transparency. If that's the point you're making, I would certainly agree with you.

On a technical point, what Gordon said about chapter 19 panels is correct in that only interested parties can be participants. However, under Canadian practice, particularly before the Canadian International Trade Tribunal, the term "interested party" has a very, very wide interpretation. This is particularly true where you're dealing with products that are consumer interests. If one of these groups was a party to a proceeding before our tribunal that was appealed, then they would have standing as a party before the tribunal to participate in the appeal process. In that context they could participate if they wished in the binational panel process, but there are very, very narrow grounds for review. It might not be very relevant to them.

[*Traduction*]

l'ALENA. Si un différend porte sur une question environnementale d'importance, les groupes d'experts pourront faire appel à tous les spécialistes qu'ils voudront.

Or, il s'agit, dans ce cas-ci également, d'une arme à double tranchant. D'une part, les écologistes dont je suis veulent éviter à tout prix qu'on néglige les questions environnementales au profit des questions commerciales.

D'autre part, les partisans de la libéralisation du commerce dont je suis également, doivent s'assurer avec autant de vigueur qu'on n'invoque pas de prétendues mesures environnementales pour restreindre l'accès au marché. C'est ce que les États-Unis ont fait pour exclure de leur marché le boeuf et le porc canadien, alléguant que les éleveurs utilisaient des antibiotiques.

Dans le pire des cas, on pourrait aussi invoquer ce genre de prétexte pour interdire les produits forestiers canadiens sur les marchés étrangers. Soit dit en passant, les pratiques forestières canadiennes sont sans doute bien meilleures que celles des pays qui pourraient s'en plaindre.

Pour éviter ce genre de situation tout à fait ridicule, nous devons prévoir un mécanisme assez rigoureux pour nous assurer que les préoccupations environnementales invoquées sont bien pertinentes et ne constituent pas simplement une forme de protectionnisme. Lorsqu'elles sont pertinentes, il faut naturellement en tenir compte. À mon avis, l'ALENA le permet.

Comme vous le savez, le Canada voulait aller plus loin, mais le Mexique et les États-Unis s'y sont opposés.

M. Clark: Permettez-moi d'aborder la question sous un autre angle. Je fais allusion au caractère très fermé des procédures portant sur le règlement des différends prévus au chapitre 20 de l'ALENA et au chapitre 18 de l'Accord de libre-échange. La raison invoquée est qu'il s'agit de différends entre des gouvernements. Une partie privée peut porter le différend à l'attention du gouvernement, mais celle-ci ne peut pas participer aux audiences ni aux délibérations du groupe d'experts. La même procédure est adoptée dans le cadre du GATT. À mon avis, beaucoup plus de transparence s'impose. Je suis d'accord avec vous pour le reconnaître.

Ce que Gordon vous a dit au chapitre 19 est bien exact, c'est-à-dire que seules les parties intéressées peuvent participer aux audiences des groupes d'experts. Or, le Tribunal canadien du droit international, notamment, donne une interprétation beaucoup plus large du terme «parties intéressées». C'est d'autant plus le cas qu'il s'agit de produits qui intéressent les consommateurs. Il en est de même à toutes les étapes du processus, et notamment à l'étape des appels. Toute partie à la procédure initiale pourrait participer aux délibérations des groupes d'experts binationaux, mais les motifs d'examen des décisions sont extrêmement restreints. Cela ne peut beaucoup les intéresser.

[*Text*]

• 1630

In terms of transparency, there seem to be a lot of people sitting in the audience when I'm on panels. I don't know whether they're there because they're permitted to be. I never ask who they are—

Mr. Ritchie: Strangers in the gallery.

Mr. Clark: —and we don't discuss much of a confidential nature. But I don't think there's the same requirement that the public can't attend that type of hearing provided there's nothing confidential being discussed. I agree with you on transparency.

The Chairman: Thank you. So obviously you don't get a cut at the gate or you would be really concerned about who all the witnesses are.

Mr. Ritchie: I'm not sure anybody would pay to be present.

Mr. Clark: After five or six hours on these things and reading how the transcripts come out, you really don't want too many people around.

The Chairman: We attend Senators' hockey games too, so we know exactly how you feel.

Mr. Ritchie: That's cruel.

Mr. Reimer (Kitchener): I must say, I have some difficult feelings to deal with as to what we're doing here today. I think we have two people who are experts in the FTA, how it works, how it doesn't work. We have two people well versed in the process. We have two people who understand it all extremely well. We have two people here who understand NAFTA very well. We almost need two meetings, one to get rid of all our frustrations and then one to get at the heart of the matter. I think what we're dealing with today are the frustrations of the past more than the NAFTA of the future.

You know I look at this article called "A Disgruntled Canadian", a *Wall Street Journal* interview with you, Mr. Ritchie, and I listen to you, Mr. Clark. Both of you had a large role to play in the FTA process—the negotiator, and Mr. Clark you were there, advising us on the government side about how important it was to make sure we got the FTA. You spent many hours educating people like myself, who have no legal background, to try to understand a little bit about what you were doing. You did a good job. Mr. Ritchie, you did an excellent job, but I don't know where you're at.

I don't know who the real Mr. Ritchie is today. Who are you really mad at? Are you mad at the fact that we're going to go through a debate in Canada about NAFTA and we're going to have all the phoney issues dragged out again? Is that who you're mad at? Or are you mad at the fact that the FTA didn't really do what it was supposed to do? Is that who you're angry with, or is it the Americans you're really angry with because—

Mr. Gardiner: The Tories.

Mr. Reimer: Just a moment. I haven't seen that in any of this.

[*Translation*]

Pour ce qui est de la transparence, j'ai l'impression que beaucoup de gens font partie de l'auditoire lorsque je siège à des groupes d'experts. Je ne sais pas s'ils ont droit d'être là ou non. Je ne demande jamais de qui il s'agit?

M. Ritchie: Des étrangers dans la tribune.

M. Clark: . . .Et nous ne discutons pas beaucoup de questions confidentielles. Je crois que le public peut participer aux audiences quand elles ne portent pas sur un sujet confidentiel. J'appuie comme vous le principe de la transparence.

Le président: Je vous remercie. De toute évidence, vous ne touchez pas une partie des recettes provenant de la vente de billets, sinon vous aimeriez savoir qui sont tous ces témoins.

M. Ritchie: Je me demande bien qui voudrait payer pour suivre nos délibérations.

M. Clark: On n'a qu'à lire le compte rendu de six heures de délibération pour comprendre que cela ne peut intéresser beaucoup de gens.

Le président: Nous assistons aussi à des matches de hockey des Sénateurs, et c'est pourquoi nous vous comprenons parfaitement.

M. Ritchie: Ayez un peu pitié d'eux.

M. Reimer (Kitchener): Je me pose de sérieuses questions sur ce que nous faisons aujourd'hui. Nous avons devant nous deux personnes qui connaissent très bien le fonctionnement et les lacunes de l'ALE. Elles connaissent parfaitement le processus et comprennent aussi très bien l'ALENA. Il nous faudrait deux réunions, l'une pour laisser libre cours à notre frustration; l'autre, pour aller au fond des choses. Aujourd'hui, tout ce que nous faisons, c'est de revenir sur le passé au lieu de nous tourner vers l'avenir.

J'ai lu un article intitulé «A Disgruntled Canadian» qui porte sur l'entrevue que vous avez accordée au *Wall Street Journal*, monsieur Ritchie. Je vous ai écouté aussi monsieur Clark. Vous avez tous deux joué un rôle important dans les négociations qui ont abouti à la signature de l'ALE. Vous avez été négociateur, monsieur Ritchie et vous, monsieur Clark, vous avez convaincu le gouvernement de l'importance de l'Accord. Vous avez consacré beaucoup de temps à essayer de faire comprendre à des gens comme moi qui ne sont pas des avocats ce que vous cherchiez à faire. Vous avez bien rempli votre rôle. Monsieur Ritchie, vous avez fait de l'excellent travail, mais je ne vous suis plus.

Je ne sais plus qui est le vrai M. Ritchie aujourd'hui. Contre qui est dirigé votre colère? Vous offusquez-vous du fait que le débat sur l'ALENA va porter sur de fausses questions? Est-ce la raison de votre colère? Ou êtes-vous offusqué du fait que l'ALE n'a pas eu les résultats escomptés? Êtes-vous plutôt en colère contre les Américains parce que. . .

M. Gardiner: Ou les Conservateurs.

M. Reimer: Un instant. Je ne pense pas qu'on puisse en arriver à cette conclusion.

[*Texte*]

In the article you wrote, the bottom line "a more prosperous North America is the result of the NAFTA agreement"... You're really hard on the people who have this long list of things that everybody wants to make sure are written in—that it doesn't apply to medicare or pensions, etc.—all the phoney things that were dragged up in the last debate. You're afraid they're going to be all dragged up again this time. I guess that's why I said that we almost need two meetings: one to get rid of these frustrations and allow you to say that—and I understand some of what you're saying—and then secondly, to get at the real issues.

For example, I don't think you're going to say to us that we abrogate the FTA. That's not your advice. Secondly, there's no way you're saying that this negotiation that resulted in NAFTA is bad. You're not saying that either. You're saying that it could have been better, but you're not saying it's bad and reject it. What are you really telling us? I think you're telling us the FTA isn't all that bad. Am I right? Secondly, NAFTA isn't bad, although it has it's problems; get with it, and I hope you're lucky enough to get it endorsed. Is that right?

Mr. Ritchie: I think that's a very important point, and I'm delighted to have an opportunity to try to explain what may seem inexplicable. It seems to me that there are really two layers here. There are those people who oppose free trade whether it's FTA or NAFTA, either on genuine grounds of political philosophy or in many cases because of misinterpretation, misrepresentation and just plain old demagoguery.

Somebody came in the other day to tell me they were about to do a three-hour radio production on the subject of water under the free trade agreement, which I would put under the category of extreme hallucinogenic demagoguery.

Mr. Reimer: Hear, hear. Right on.

• 1635

Mr. Ritchie: So you have that one layer where you and I could certainly make common cause in saying that many of the criticisms of that nature, the specific criticisms of the FTA, were misplaced, and of the NAFTA are also misplaced.

Then you have a second layer among practitioners and among people who believe that free trade can in fact bring substantial benefit to Canadians, and that is a debate among those who would like to see as good an arrangement as possible. Measured against the ideal arrangement, the one I had a hand in negotiating, it clearly is not a perfect agreement, nor indeed is NAFTA a perfect agreement. In my judgment, both of those... The Canada-U.S. FTA, first of all, did represent an important and essential strategic move on Canada's part. I believe we would be worse off without it, but I am certain that we would be worse off if we were to abrogate the free trade agreement. Things would have to get an awful lot worse before I could come before you and say that the agreement is operating so badly that it should be abrogated.

[*Traduction*]

Dans l'article dont vous êtes l'auteur, on lit ceci: "L'ALENA rendra l'Amérique du Nord plus prospère"... Vous n'êtes pas très tendre envers ceux qui prétendent que cet accord risque de sonner le glas de l'assurance-maladie ou du régime de pensions. Vous n'aimez pas beaucoup ceux qui répandent de telles faussetés. Vous craignez que le débat porte encore une fois sur de fausses questions. Voilà pourquoi je dis qu'il nous faudrait deux réunions: une pour laisser libre cours à notre frustration—et je comprends ce que vous avez essayé de nous dire—l'autre, pour aller au fond des choses.

Ainsi, je ne m'attends pas à ce que vous me disiez d'abroger l'ALE. Ce n'est pas votre avis. Vous ne pensez pas non plus que l'ALENA soit mauvais. Selon vous, il n'est pas parfait, mais vous ne recommandez pas son rejet. Que pensez-vous vraiment? Je ne pense pas que vous êtes en train de nous dire qu'il n'y a rien de bon dans l'ALE. Ai-je raison? L'ALENA n'est pas parfait, mais il n'est pas mauvais non plus. J'ai l'impression que vous préféreriez qu'il soit adopté, n'est-ce pas?

M. Ritchie: Vous abordez un point très important, et je suis heureux d'avoir l'occasion d'expliquer ce qui semble inexplicable. C'est comme si deux avocats s'affrontaient ici. Il y a des gens qui s'opposent au libre-échange, qu'il s'agisse de l'ALE ou de l'ALENA; soit par conviction politique véritable, soit parce qu'ils n'y comprennent rien, soit par simple démagogie.

L'autre jour, quelqu'un m'a pressenti pour participer à une émission radio de trois heures portant sur l'engagement que nous avons pris, aux termes de l'Accord de libre-échange, de partager nos ressources hydrauliques. À mon avis, cela relève de l'hallucination et de la démagogie.

M. Reimer: Bravo. Vous avez tout à fait raison.

M. Ritchie: Il y a donc cette première catégorie de critiques au sujet desquelles nous serions certainement d'accord pour dire que dans bien des cas, elles sont sans fondement, qu'elles soient dirigées contre l'ALE ou contre l'ALENA.

Il y a ensuite une deuxième catégorie de critiques formulées par des gens qui ont une expérience pratique de la chose, et qui sont convaincus que le libre-échange peut apporter des avantages considérables aux Canadiens; il y a tout un débat qui a cours dans ces milieux entre des gens qui voudraient que l'on obtienne le meilleur arrangement possible. En comparaison de l'arrangement idéal, celui que j'avais en main à l'issue des négociations n'est de toute évidence pas parfait, et l'ALENA n'est pas non plus un accord parfait. À mon avis, dans les deux cas... D'abord, l'Accord canado-américain, l'ALE représentait bel et bien pour le Canada une étape importante; une décision stratégique fondamentale. Je crois que notre situation serait pire si nous n'avions pas l'Accord de libre-échange. En tout cas, je suis certain que nous y perdrions au change si jamais nous devions l'abroger. Il faudrait que les choses empirent énormément pour que je vienne vous trouver pour vous dire que l'Accord est tellement néfaste qu'il faudrait l'abroger.

[*Text*]

With respect to NAFTA, as you may know, sir, I had some reservations about getting into that scorpion pit with the Americans and the Mexicans. I was concerned that there might be a high cover charge to get in; that the Canadian negotiators would be largely on the defensive for an ultimately strategic objective, and that is being within the free trade tent, which could possibly be extended to other countries in the hemisphere, or indeed elsewhere in the world. For that strategic purpose, we had to agree to go into that scorpion pit and try to come out intact and alive.

In my view, it would be an exaggeration to say that NAFTA represents a major step forward for Canada, that it is going to turn our economy around, that it is going to make us richer. On the other hand, I believe that the negotiators have largely been successful in coming out alive, in keeping the good solid elements of the FTA in place—and, incidentally, which may be significant for the long run, in potentially opening up a market that, not in this century but in the next decade and the decade afterwards, could be a very interesting market for Canadian exporters, and that is Mexico.

So you are quite right, sir. I would certainly not recommend abrogation of the FTA and I would certainly commend to the committee a very careful examination of the NAFTA, to ensure, first of all, that it does indeed preserve what we negotiated under the FTA and to see what additional benefits can be achieved and to see if there is scope for possible improvement.

I should note that if it is acceptable for the American Congress to be considering whether there is scope for improvement in the NAFTA, either directly or through some form of parallel arrangements, then it seems to me it is not beyond the pale for Canadian legislators also to look to see whether there are other complementary steps that should be taken—including, incidentally, to be blunt about it, Canadian economic policies, adjustment policies and more general monetary and fiscal policies, which have to be geared properly in order to take maximum benefit from free trade arrangements that in my view—and I think we are of one mind on this—indeed represent a beneficial step for Canada.

Mr. Gardiner: In the Canada-U.S. Free Trade Agreement there is the provision about the six-month notice, and we all remember the Prime Minister's comments in the 1988 election campaign when he said it is basically a commercial deal and could be ripped up at any time. Is the same provision in the NAFTA, and could the Prime Minister rip up the NAFTA just as easily as he says he can rip up the Canada-U.S. Free Trade Agreement?

Mr. Ritchie: Yes.

[*Translation*]

Quant à l'ALENA, vous n'ignorez pas que j'avais certaines réserves à l'idée de nous aventurer dans ce nid de guêpes avec les Américains et les Mexicains. Je craignais qu'il ne nous faille payer un droit d'entrée élevé pour participer aux négociations, que les négociateurs canadiens ne soient dans une grande mesure acculés à la défense, à la poursuite de ce qui est finalement un objectif stratégique, à savoir: entrer dans une zone de libre-échange qui pourrait par la suite englober d'autres pays de l'hémisphère, voire d'autres régions du monde. Pour réaliser cet objectif stratégique, nous devions accepter de nous aventurer dans ce nid de guêpes, avec l'espoir de nous en sortir indemnes; ou tout au moins vivants.

À mon avis, il serait exagéré de dire que l'ALENA représente un formidable pas en avant pour le Canada; qu'il donnera un nouvel essor à notre économie, et qu'il nous enrichira tous. Par contre, je crois que les négociateurs ont réussi à s'en sortir à peu près indemnes, c'est-à-dire qu'ils ont conservé les éléments fondamentaux de l'ALE, tout en obtenant par-dessus le marché un avantage qui pourrait devenir important à long terme, à savoir l'ouverture potentielle d'un marché qui, non pas au cours du siècle actuel, mais pendant la prochaine décennie et la décennie suivante, pourrait constituer un débouché intéressant pour les exportateurs canadiens. Je veux parler du Mexique.

Vous avez donc absolument raison, monsieur. Il n'est pas question pour moi de recommander l'abrogation de l'ALE. D'autre part, j'encourage fortement le comité à examiner de très près l'ALENA. Premièrement, pour s'assurer qu'il nous permet de conserver les acquis de l'ALE et, deuxièmement, pour voir quels avantages supplémentaires il nous permettrait d'obtenir, et finalement pour vérifier s'il y a possibilité d'y apporter des améliorations.

Je signale en passant que s'il est acceptable pour le Congrès américain de se demander s'il y a possibilité d'améliorer l'ALENA, directement ou sous forme d'arrangements parallèles, de même, il est tout à fait indiqué pour les législateurs canadiens de voir s'il y aurait lieu de prendre d'autres mesures complémentaires, mesures qui mettraient en cause la politique économique du Canada, des politiques d'ajustement et même, de façon plus générale, la politique monétaire et fiscale. Tout cela doit être conçu de manière à maximiser les avantages découlant des arrangements de libre-échange qui, à mon avis, et je crois que nous sommes sur la même longueur d'ondes là-dessus, sont bel et bien avantageux pour le Canada.

M. Gardiner: L'Accord de libre-échange canado-américain comporte une disposition permettant de donner un préavis de six mois. Tout le monde a en mémoire les propos du premier ministre qui avait dit pendant la campagne électorale de 1988 qu'il s'agissait essentiellement d'une entente commerciale que l'on pouvait abroger n'importe quand. Retrouve-t-on la même disposition dans l'ALENA? Le premier ministre pourrait-il abroger l'ALENA tout aussi facilement qu'il prétend pouvoir le faire avec l'Accord de libre-échange canado-américain?

M. Ritchie: Oui.

[*Texte*]

Mr. Gardiner: Regarding the comments from Mexico, the U.S., and in Canada on President-elect Clinton's approach and views on NAFTA, some of the discussions from the trade minister about President-elect Clinton accepting NAFTA as it is but being interested in some parallel agreements on the environment and worker adjustment—I think those are the two items—if we in Canada require enabling legislation basically to implement the North American Free Trade Agreement, would that legislation have to include the additional agreements that may come from extra discussions on the environment and worker adjustment that are being talked about, or would those additional agreements have to be included in the enabling legislation?

• 1640

Mr. Ritchie: That is essentially a political and parliamentary question. One of the obstacles to incorporating the whole in an omnibus bill would be that it would, of course, be subject to the ruling of the Speaker as to whether that was appropriately addressed as a single bill or a separate bill. So there's a procedural question there. There is also, obviously, a question politically as to whether the Canadian government will wish to introduce these measures as inextricably linked or introduce them seriatim as measures that are complementary. I really have no view on the desirability of these going together or separately, provided that whether it's by legislation or by government policy, the whole package is in place, including, as I said a moment ago, the appropriate set of adjustment policies and the appropriate set of economic policies to see that we're positioned to take advantage of any agreement.

Mr. Clark: I would add, though, don't be lulled into a false sense of security that the United States is directing what it wants to do only at Mexico, particularly when it comes to the environment. We had better be very, very careful and look at the implications for ourselves as well, because as Gordon says, these things cut both ways. I would look at that in terms of labour standards and every other element they may try to reopen. They're not simply looking at the Mexicans. They're looking at everybody.

Mr. Ritchie: I could add to that, if you permit, because it's very much on the point here.

The Americans will not feel constrained. One reason why in the past we have always introduced our implementing legislation after the Americans is that once they introduce their legislation under the fast track, it cannot be amended. So all the twists and turns are there and are present, and indeed, the implementing legislation in the U.S.—because of course the agreement itself will have no legal status in the U.S.—almost certainly will include a number of elements that

[*Traduction*]

M. Gardiner: On a dit bien des choses au Mexique, aux États-Unis et au Canada au sujet de l'opinion du président élu Clinton sur l'ALENA. Le ministre du Commerce extérieur aurait dit que le président élu Clinton accepte l'ALENA tel quel, mais qu'il est intéressé à conclure un accord parallèle sur l'environnement et l'adaptation des travailleurs; du moins je pense que ce sont les deux points qui ont été mentionnés. S'il faut au Canada adopter une loi habilitante pour mettre en oeuvre l'Accord de libre-échange nord-américain, cette loi devrait-elle s'appliquer également aux accords additionnels qui pourraient être conclus à l'issue des discussions que l'on envisage d'entreprendre au sujet de l'environnement et de l'adaptation des travailleurs? Ou bien ces accords devraient-ils être inclus dans la loi habilitante elle-même?

M. Ritchie: C'est essentiellement une question d'ordre politique et parlementaire. L'un des obstacles qui rendrait difficile de tout englober dans un projet de loi composite, fait que le président de la Chambre devrait évidemment trancher la question de savoir si ces divers éléments ne devraient pas plutôt faire l'objet de projets de loi distincts. Il y a donc une question de procédure. Par ailleurs, il y a évidemment une question politique. Le gouvernement canadien devra décider s'il souhaite présenter toutes ces mesures de façon inextricablement liées, ou bien les présenter l'une après l'autre à titre de mesures complémentaires. Je n'ai pas vraiment d'opinion là-dessus. Peu importe que cela se fasse par voie législative ou par décision du gouvernement, pourvu que tous les éléments soient en place; y compris, comme je le disais il y a un instant, les programmes d'adaptation appropriés et une politique économique pertinente qui nous permettront de nous positionner pour tirer le plus grand profit possible de l'Accord, quel qu'il soit.

M. Clark: J'ajouterais toutefois une mise en garde. Il ne faut pas se leurrer et se croire faussement en sécurité en s'imaginant que les États-Unis visent exclusivement le Mexique dans leurs exigences, surtout en matière d'environnement. Nous devons faire très très attention, et vérifier nous-mêmes toutes les répercussions possibles, car ce n'est pas une rue à sens unique, comme Gordon l'a dit. Quand je songe aux normes sur les travailleurs et à tous les autres éléments que les Américains pourraient tenter de remettre en cause. Ce ne sont pas seulement les Mexicains qui sont visés, mais tout le monde.

M. Ritchie: Je voudrais ajouter quelque chose, si vous me le permettez, car cela me semble très pertinent.

Les Américains ne s'estiment liés par aucune contrainte. L'une des raisons pour lesquelles dans le passé nous avons toujours présenté notre loi habilitante après que les Américains l'eurent fait, c'est qu'une fois qu'ils présentent leur projet de loi dans le cadre de la procédure express, ce projet ne peut plus être modifié. Tous les détails doivent donc figurer dans la loi et, en fait, la loi habilitante des États-Unis—car l'Accord lui-même n'aura évidemment

[*Text*]

are not in fact in the NAFTA itself but are part of the package the administration has brought forward in the set of bills.

Mr. Gardiner: Mr. Clark, let's assume President-elect Clinton accepts that there'll be parallel discussions. From your experience in trade matters, will we be going through as extensive a discussion as we have with this and with the free trade agreement to produce those parallel agreements? Will we basically be entering another round of discussions over the trade deal, and maybe the Americans, Mexicans, or Canadians may want to attempt, through that process, to try to change some of the treaty as it is?

Mr. Clark: We have a package that's already initialled. If anybody wants to change it, you will have to rebalance it.

My view is that the United States will try to make some significant changes. You have to bear in mind President-elect Clinton's policies are going to be shaped by Robert Reich. You have to read and understand what he's saying about economic policy. One of his chief trade advisers is Alan Wolff. Alan Wolff has written very extensively on the United States having a much more focused and responsive trade policy. There are papers out there that suggest the new administration is going to take the view that the Bush and Reagan administrations were too statesmanlike in their trade policy, and they're going to want Americans to benefit from trade and industrial policy in the future. From my visits to Washington, that view is going to be very well received in Congress. Mr. Wolff has been around a long time. I first met him in Geneva in 1973, when we were negotiating the GATT agreements and Gordon was pulling the strings from back in Ottawa.

I would say you should try to understand where these people are coming from. And it's not a simple reopening to change a few words around. There are some very basic objectives we'll be seeing in U.S. trade policy. Perhaps we should have some of them in Canadian trade policy too. I wouldn't want to rule that out. But don't assume it's just a technical matter they're looking at.

Mr. Gardiner: So they could just be starting. This could just be the start.

Mr. Ritchie: It could. We should also be aware that while there's a change of the guard at one end of Pennsylvania, there isn't at the other. Under the American Constitution, trade policy is the prerogative of Congress, and the leading figures in Congress, in both the Senate and House of Representatives, have not changed their views, and they are not generally kindly disposed towards freer trade with other countries.

[*Translation*]

aucun poids juridique aux États-Unis—comportera presque certainement un certain nombre d'éléments qui ne figurent pas dans l'ALENA lui-même, mais qui feront partie du train de mesures que le gouvernement américain aura présentées sous forme d'une série de projets de loi.

M. Gardiner: Monsieur Clark, supposons que le président élu Clinton accepte la tenue de discussions parallèles. D'après votre expérience en matière de commerce extérieur, ces discussions visant à conclure des accords parallèles seront-elles aussi longues et ardues que celles qui viennent d'aboutir; ou encore celles qui ont précédé l'ALE? Allons-nous entamer en fait une nouvelle ronde de discussions sur les échanges commerciaux et, à cette occasion, les Américains, les Mexicains ou encore les Canadiens voudront-ils tenter d'en profiter pour modifier certains éléments du traité?

M. Clark: Le document est déjà paraphé. Si quelqu'un veut y changer quoi que ce soit, il faudra tout rééquilibré.

Pour ma part, je suis d'avis que les États-Unis tenteront d'y apporter des modifications importantes. Il ne faut pas perdre de vue que la politique du président élu Clinton sera élaborée par Robert Reich. Il faut lire et comprendre ce qu'il dit au sujet de la politique économique. L'un de ces principaux conseillers en matière de commerce extérieur est Alan Wolff. Ce dernier a écrit de nombreux ouvrages dans lesquels il préconise que les États-Unis appliquent une politique de commerce extérieur beaucoup mieux définie et plus malléable. D'après certains documents qui circulent, le nouveau gouvernement adoptera une position selon laquelle les gouvernements Bush et Reagan ont été trop diplomatiques dans leurs politiques du commerce extérieur. Dorénavant, on voudra faire en sorte que les Américains profitent davantage de la politique industrielle et commerciale. D'après ce que j'ai vu et entendu durant mes séjours à Washington, ce point de vue sera très bien accepté au Congrès. M. Wolff est loin d'être un nouveau venu. Je l'ai rencontré pour la première fois à Genève en 1973. Nous étions là pour négocier dans le cadre du GATT, et Gordon tirait les ficelles à partir d'Ottawa.

Je vous dis que vous devez comprendre où ces gens-là veulent en venir. Il ne s'agit pas de rouvrir simplement l'Accord pour y modifier quelques mots ici ou là. On verra que la politique commerciale des États-Unis sera fondée sur des objectifs très précis. Peut-être devrions-nous en faire autant pour la politique commerciale canadienne. Je ne l'exclus pas. Mais il ne faut pas supposer qu'il s'agit simplement dans leur esprit d'une modification formelle.

M. Gardiner: Peut-être n'est-ce que le début.

M. Ritchie: C'est possible. Il ne faut pas oublier non plus que s'il y a un changement de la garde à la Maison-Blanche, ce n'est pas le cas au Capitole. Aux termes de la Constitution américaine, la politique commerciale est la prérogative du Congrès. Or, les têtes d'affiche du Congrès, autant au Sénat qu'à la Chambre des représentants, n'ont pas changé d'avis et ne sont généralement pas très bien disposées envers la libéralisation du commerce avec les pays étrangers.

[*Texte*]

• 1645

Mr. Reimer: This question about further negotiation, are they going to reopen this thing, want to reopen this, or add to it?

Mr. Ritchie: My assessment, based on discussions with friends in Washington, both in the administration and on Capitol Hill, and with the transition team would be that the administration certainly would prefer to leave the text of the agreement as it stands and to address other concerns through supplementary material, whether it's parallel accords or what have you. There are some on the Hill who will argue that there should be changes to the agreement itself. We and the Mexicans will be the main obstacle to that, because we would not, in our right minds, as Peter says, agree to such changes without exacting a very high price for the rebalancing.

Mr. Clark: But when you start talking about these parallel agreements, in effect you are changing the balance, unless you can get absolute balance within each of those agreements.

Mr. Reimer: So we are really working with the text we have here now. We are not working with this potential of many other things; we are working with what we have.

Mr. Clark: That text, I think, will stay the same.

Mr. Reimer: Mr. Clark, earlier in response to another question, I think you indicated that you have a choice: you can take your trade difficulty to GATT or to one of the panels in the dispute settlement mechanism process. What are the advantages of going to the dispute settlement mechanism process?

Mr. Clark: They deal with different things. The dispute settlement mechanism under the free trade agreement deals with whether or not the decision has been made in accordance with domestic legislation. What the GATT does is it also passes a judgment on whether that domestic legislation is consistent with the GATT. In a number of cases we've gone through, we've seen where legislation has gone through appeals through the Federal Court and even to the Supreme Court, yet the GATT has said, no, you shouldn't have done that in the first place.

Mr. Reimer: What I'm trying to get at is whether there are advantages in going through the dispute settlement mechanism process as opposed to GATT.

Mr. Clark: On anti-dumping and countervailing duties you can do both.

Mr. Reimer: Yes, you have a choice. But isn't it better to go under the dispute settlement mechanism process?

Mr. Clark: If you want to get the legal decision changed, it is much faster under the dispute settlement mechanism. I can give you an example from our friend from Alberta.

I represent the Canadian Cattlemen's Association. We got a decision against European subsidies back in 1986. The GATT said we did it wrong. But our legislation doesn't necessarily take account of the GATT in that area. We still

[*Traduction*]

M. Reimer: J'en reviens à ces futures négociations. Va-t-on rouvrir l'accord, veut-on le rouvrir, ou y ajouter quelque chose?

M. Ritchie: D'après les entretiens que j'ai eus avec des amis de Washington, autant dans l'administration qu'au Capitole et dans l'équipe de transition, mon évaluation est la suivante. Le gouvernement préférerait assurément laisser tel quel le texte de l'accord et régler certains points qui le préoccupent par des instruments supplémentaires, qu'il s'agisse d'accords parallèles ou de quoi que ce soit d'autre. Certains au Capitole soutiennent qu'il faudrait apporter des changements à l'accord lui-même. Les Mexicains et nous serons le principal obstacle à cet égard, parce que nous serions fous d'accepter de tels changements sans exiger un prix très élevé pour rééquilibrer toute l'affaire.

M. Clark: Mais quand on commence à évoquer la possibilité d'accords parallèles, on se trouve déjà à provoquer un déséquilibre, à moins que chacun de ces accords soit lui-même parfaitement équilibré.

M. Reimer: C'est pourquoi nous travaillons à partir du texte que nous avons en main actuellement, et non pas de quelques possibilités ou potentialités.

M. Clark: Je crois que ce texte demeurera tel quel.

M. Reimer: Monsieur Clark, je crois que vous avez dit tout à l'heure, en réponse à une autre question, que vous avez le choix: vous pouvez soumettre un problème commercial au GATT ou à l'un des groupes spéciaux dans le cadre du mécanisme de règlement des différends. En quoi est-il avantageux de choisir la voie du mécanisme de règlement des différends?

M. Clark: Ce sont deux choses différentes. Le mécanisme de règlement des différends constitué aux termes de l'accord de libre-échange vise à décider si une décision a été prise en conformité de la législation nationale. Dans le cas du GATT, on se demande également si cette législation nationale est compatible avec le GATT. Dans un certain nombre de dossiers, nous avons vu qu'une loi avait résisté à des contestations devant la Cour fédérale et même devant la Cour suprême, ce qui n'a pas empêché le GATT de dire qu'on n'aurait pas dû édicter une telle loi.

M. Reimer: Ce que je veux savoir, c'est s'il est préférable de recourir au mécanisme de règlement des différends plutôt qu'au GATT.

M. Clark: Pour les mesures anti-dumping et les droits compensateurs, on peut faire les deux.

M. Reimer: Oui, on a le choix. Mais n'est-il pas préférable de choisir le mécanisme de règlement des différends?

M. Clark: Si l'on veut faire modifier une décision, c'est beaucoup plus rapide de recourir au mécanisme de règlement des différends. Je peux vous donner un exemple de notre ami de l'Alberta.

Je représente la Canadian Cattlemen's Association. En 1986, nous avons eu une décision défavorable aux subventions européennes. Le GATT a déclaré que nous étions dans l'erreur. Mais notre législation ne tient pas nécessairement

[*Text*]

have it in place. And when we went to the review proceedings before the Canadian International Trade Tribunal, we fixed any mistake they might have made the first time around and we have that protection for another five years. So domestic legislation is the key, because in Canada and in the United States GATT only matters in terms of your domestic legislation if it's specifically taken into the law.

Mr. Ritchie: It must also be recognized that GATT, as presently constructed, does not operate under deadlines, and is not binding. A good part of the difficulty in the current oilseeds controversy has been because although GATT took a decision, indeed two decisions, in favour of the Americans, requiring the Europeans to accommodate them, there is no binding enforcement machinery, there is no front timetable, and the whole matter became very much subject to the same play of trade power politics. I should say that Canada is not without sins in that area as well. There are a number of decisions against Canada which we have also withheld pending the conclusion of the GATT round.

Mr. Reimer: But both of you are saying the same thing. You're both saying that the dispute settlement mechanism, with all its difficulties and so on, and whether the Americans fully cooperate and accept it, is still superior to the GATT process, because it has a fixed time-line, 315 days, although as you mention, sometimes that's a speeding limit as opposed to fixed; secondly, it's binding; and thirdly, the GATT system is not binding.

Mr. Clark: The dispute settlement mechanism has teeth and the GATT doesn't.

• 1650

Mr. Reimer: That is correct and that is the key thing that both of you told us was vital in the FTA. Both of you are saying it is working reasonably well in some of the cases that have gone through the dispute settlement mechanism; that we have lost nothing in this round, now moving into the NAFTA with that process. Is that correct?

Mr. Ritchie: We have lost nothing in this round. At the risk of being too careful about this, one does have to distinguish between the trade law type cases, chapter 19, and the others.

On the trade law type cases, there is no question. The FTA system gives you a much faster, firmer, binding outcome within the parameters of existing law. But if you want to change that law, the GATT is the alternative. For example, in the softwood lumber case, Canada, appropriately, has gone to the FTA panels. Canada has also taken to the GATT the issue of whether the Americans had the basis for self-initiating, whether they had the basis for applying 301 action,

[*Translation*]

compte du GATT à cet égard. Cette loi est d'ailleurs toujours en vigueur. Nous nous sommes par la suite adressés au Tribunal canadien du commerce extérieur, ce qui nous a permis de corriger toute erreur qui aurait pu être commise la première fois, ce qui fait que nous avons toujours cette protection pour une autre période de 5 ans. Par conséquent, la législation nationale est la clé, parce qu'au Canada et aux États-Unis, le GATT n'entre en ligne de compte en regard de la législation nationale que si c'est expressément spécifié dans la loi.

M. Ritchie: Il faut également reconnaître que le GATT, dans l'état actuel des choses, ne comporte aucun échéancier et n'est pas exécutoire. Dans la controverse actuelle relative aux oléagineux, la difficulté réside en grande partie dans le fait que même si le GATT a pris une décision, et même deux décisions, en faveur des Américains, exigeant que les Européens leur donnent raison, il n'y a aucun mécanisme permettant d'en surveiller l'application, il n'y a pas d'échéancier et toute l'affaire est devenue une question d'équilibre des forces dans la politique commerciale mondiale. Je dirais qu'à cet égard, le Canada n'est pas irréprochable non plus. Il y a un certain nombre de décisions contre le Canada dont nous avons également différé l'application en attendant l'issue des négociations du GATT.

M. Reimer: Mais vous dites tous deux la même chose. Vous dites que le mécanisme de règlement des conflits, en dépit de toutes ces difficultés, et peu importe que les Américains collaborent pleinement et en acceptent les décisions, demeure supérieur à la procédure prévue par le GATT, puisqu'il comporte un échéancier précis, 315 jours, même si, comme vous le dites, c'est parfois plutôt une limite de vitesse qu'une période fixe; deuxièmement, ces décisions sont exécutoires; et troisièmement, la procédure du GATT n'est pas exécutoire.

M. Clark: Le mécanisme de règlement des conflits a un poids que le GATT n'a pas.

M. Reimer: C'est exact et c'est l'élément clé qui, d'après ce que vous avez dit tous les deux, est essentiel dans l'ALE. Vous dites tous les deux que cela fonctionne raisonnablement bien dans certains dossiers qui ont été soumis au mécanisme de règlement des différends; que nous n'avons rien perdu au cours de la première ronde et que nous abordons maintenant l'ALENA armés de cette procédure. Est-ce bien cela?

M. Ritchie: Nous n'avons rien perdu au cours de cette ronde. Au risque de faire preuve d'une prudence exagérée, il faut faire la distinction entre les dossiers relatifs aux lois commerciales, le chapitre 19, et les autres.

Dans le premier cas, il n'y a aucun doute que le système prévu par l'ALE nous donne un résultat beaucoup plus rapide, beaucoup plus ferme et exécutoire dans le contexte de la loi en vigueur. Mais si l'on veut changer cette loi, le GATT est une autre solution. Par exemple, dans l'affaire du bois d'oeuvre, le Canada s'est adressé à juste titre à la procédure prévue par l'ALE. Par ailleurs, le Canada s'est également adressé au GATT pour trancher la question de

[*Texte*]

and whether indeed the whole concept of applying the subsidy terms to stumpage fees is acceptable. That was possible with the GATT. So one uses the two. But basically the rule would be that, wherever the FTA applies, it is a more efficient and effective mechanism.

The Chairman: The bells are ringing. We have about eight minutes before the next vote. I remind the members that the committee is reconvening at 7 p.m., in this room.

The committee is adjourned.

[*Traduction*]

savoir si les Américains étaient fondés d'agir unilatéralement et d'appliquer l'article 301 et même s'il est acceptable en soi de considérer les droits de coupe comme une subvention. C'était possible de le faire aux termes du GATT. On recourt donc aux deux méthodes. Mais la règle de base, c'est que la procédure de l'ALE est plus efficace et qu'on y a recours dès qu'elle s'applique.

Le président: J'entends la sonnerie. Il nous reste environ huit minutes avant le prochain vote. Je rappelle aux membres que le comité reprendra sa séance à 19 heures, dans cette même salle.

La séance est levée.

MAIL ➤ POSTE

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 17

Tuesday, November 24, 1992

Chairman: Pat Bobeski, M.P.

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 17

Le mardi 24 novembre 1992

Président: Pat Bobeski, député

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992

Available from Canada Communication Group – Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada – Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Panel on Trade Remedies

From Grey, Clark, Shih & Associates:

Peter Clark, President.

From Strategico Inc.:

Gordon Ritchie, Chief Executive Officer.

TÉMOINS

Table ronde sur les recours commerciaux

De Grey, Clark, Shih & Associates:

Peter Clark, président.

De Strategico Inc.:

Gordon Ritchie, directeur général.

Available from Canada Communication Group – Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada – Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 17

Tuesday, November 24, 1992

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 17

Le mardi 24 novembre 1992

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

25181-1

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 24, 1992
(19)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 7:07 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, Pat Sobeski, presiding.

Members of the Sub-Committee present: Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

Acting Members present: Simon de Jong for David Barrett and Bill Kempling for Gabrielle Bertrand.

Other Members present: Dan Heap, Nic Leblanc, Howard McCurdy, Ray Skelly and Jim Peterson.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From the Canadian Manufacturers' Association: Stephen Van Houten, President. *From the Council of Canadians:* Maude Barlow, Chairperson, Ken Wardroper, Policy Co-Chair and Bruce Campbell, Board Member and Advisor.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No. 13*).

The witness from the Canadian Manufacturers' Association made an opening statement and answered questions.

At 8:10 o'clock p.m., Maude Barlow and Ken Wardroper made an opening statement and with the other witness, answered questions.

Simon de Jong, seconded by Francis LeBlanc, moved,—That, the Sub-Committee extend an invitation to appear to Amnesty International and to the Inter-Church Committee on Human Rights.

And the question being put on the motion, it was, by a show of hands, agreed to: YEAS: 2 NAYS: 1

At 9:16 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 24 NOVEMBRE 1992
(19)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 19 h 07, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: Jean-Guy Guilbault, Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

Membres suppléants présents: Simon de Jong remplace David Barrett; Bill Kempling remplace Gabrielle Bertrand.

Autres députés présents: Dan Heap, Nic Leblanc, Howard McCurdy, Ray Skelly et Jim Peterson.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: De l'Association des manufacturiers canadiens: Stephen Van Houten, président. *Du Conseil des Canadiens:* Maude Barlow, présidente; Ken Wardroper, coprésident, Politique; Bruce Campbell, membre du conseil et trésorier.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule nº 13*).

Le témoin de l'Association des manufacturiers canadiens fait un exposé et répond aux questions.

À 20 h 10, Maude Barlow et Ken Wardroper font un exposé et, avec l'autre témoin, répondent aux questions.

Simon de Jong, appuyé par Francis LeBlanc, propose,—Que le Sous-comité invite à témoigner Amnistie Internationale et le Comité interéglise des droits de la personne.

Après débat, la motion est mise aux voix et adoptée par 2 voix contre 1.

À 21 h 16, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, November 24, 1992

• 1907

The Chairman: I call this meeting to order.

We are resuming this Subcommittee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. We are resuming consideration pursuant to Standing Order 108(1).

Our first set of witnesses this evening are from the Canadian Manufacturers' Association, Stephen Van Houten, the President; and Jayson Myers, Chief Economist. We'll open with a presentation of approximately 15 to 20 minutes in duration. We have one hour for this sitting.

Mr. Stephen Van Houten (President, Canadian Manufacturers' Association): Thank you, Mr. Chairman. I'm happy to have this opportunity to speak to the subcommittee about NAFTA and our views in relation to that agreement. We delivered to the committee clerk copies of a report on NAFTA that our organization prepared a couple of months ago. I hope there are sufficient copies for all of you here. We have extra copies for any of you who don't have it.

As far as NAFTA is concerned, the Canadian Manufacturers' Association and its membership are very much in support of the agreement, and we consistently have been even prior to the time Canada decided it would participate in the negotiation of this agreement. We took a survey of our membership a couple of years ago and asked them, prior to Canada's decision to participate in the negotiations, whether or not our members felt that Canada should participate in the negotiations. Virtually 90% said Canada should participate. To be more specific, 89% said we should.

Our members certainly recognize that Mexico represents both a threat and an opportunity, and we wouldn't want to discount the threat posed by Mexican industry as a current and increasingly effective future competitor. And that will be true regardless of whether Canada is party to the NAFTA agreement or not.

We were in support of the process of negotiating the agreement and we're in support of the agreement as it stands, and for two kinds of reasons. One is for "aggressive" reasons while the other is for "defensive" purposes.

In terms of the aggressive side, we think Mexico represents a significant and attractive business opportunity for our members, as do they. It's a significant market and a substantial economy. It's not huge, but the economic output of Mexico is roughly equivalent to that of Ontario, which is not an insignificant market. We wouldn't sneeze at having an addition in Canada to our economic output, or our market potential equivalent in size to Ontario, nor should we when we see it in Mexico, which is not that far away.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 24 novembre 1992

Le président: La séance est ouverte.

Conformément à l'article 108(1) du Règlement, nous reprenons les travaux du sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur.

Le premier groupe de témoins que nous recevons ce soir représentent l'Association des manufacturiers canadiens. Il s'agit de Stephen Van Houten, président et de Jayson Myers, économiste en chef. Nous commencerons par un exposé d'une durée approximative de 15 à 20 minutes. Nous avons une heure à consacrer à cette séance.

M. Stephen Van Houten (président, Association des manufacturiers canadiens): Merci, monsieur le président. Je me réjouis de pouvoir vous parler de l'ALENA et de nos opinions concernant cet accord. Nous avons remis au greffier des exemplaires d'un rapport sur ce document, que nous avons préparé il y a environ deux mois. J'espère qu'il y en a suffisamment pour tout le monde. Nous avons des copies supplémentaires pour ceux qui ne l'ont pas reçu.

Pour ce qui est de l'ALENA, l'Association des manufacturiers canadiens et ses membres appuient énergiquement cet accord et l'appuyaient avant même que le Canada ne décide de participer aux négociations. Il y a deux ans, nous avons fait un sondage auprès de nos membres et nous leur avons demandé, avant que le gouvernment n'arrête sa décision, s'ils estimaient que le Canada devait participer à cette démarche. Pratiquement 90 p. 100 d'entre eux ont répondu par l'affirmative. Pour être plus précis, il s'agissait de 89 p. 100.

Nos membres reconnaissent certainement que le Mexique représente à la fois une menace et de nouveaux débouchés et nous ne nions pas que l'industrie mexicaine va nous livrer une concurrence de plus en plus serrée. Mais cette concurrence sera là que le Canada participe ou non à l'ALENA.

Si nous avons appuyé les négociations et que nous appuyons l'accord dans sa forme actuelle, c'est pour deux raisons. C'est à des fins à la fois «agressives» et «défensives».

Pour ce qui est des fins agressives, nous pensons que le Mexique offre à nos membres des débouchés importants et attrayants. C'est un grand marché et l'économie mexicaine n'a rien de négligeable. Elle n'est pas énorme, mais la production économique du Mexique équivaut à peu près à celle de l'Ontario, ce qui n'est pas rien. Mais si nous pouvions ajouter à notre production économique ou à nos débouchés commerciaux un marché équivalant à celui de l'Ontario, ce ne serait pas à dédaigner, pas plus qu'il ne faudrait dédaigner les possibilités qui existent au Mexique, un pays qui n'est pas si loin de nous.

[*Texte*]

• 1910

With a population base of something in excess of 85 million people, there's every reason to expect an already significant market opportunity will increase in size and attractiveness as the years go by. One of the differences between the economy of Mexico and that of, for example, Ontario, is that the Mexican economy is growing at a significant rate, while the Ontario economy, for example, is not. Mexico's economy has been growing in recent years at rates approaching 4% per year.

That's very darned significant to us. I've been in Mexico many times on business, and I'll tell you, I'm impressed by what I see. The management of business is competent and the management of government is competent. They each have a good, clear idea of what they want to do with their country and their economy in terms of development. What seems to differentiate them from us is that both government and business share the same idea about what they want to do with their economy.

On behalf of our members, I want in on that action and I want in on the best terms of trade available. I can't think of any terms of trade or terms of accessing that market that are better than free. If somebody can tell me better terms than free, I'd be delighted to know about them.

Those are the aggressive kinds of reasons for being interested in the Mexican market. There are also some defensive reasons. We feel very strongly and have felt from the outset that Canada definitely needed to be at the negotiating table to protect Canadian interests in the negotiations. Mexico represents a potentially, and currently, significant competitive threat to our membership in Canada. The worst scenario in the world for us would be to stand idly by and say NAFTA is not good enough for us, that we're too virtuous to participate in an agreement of that kind with those countries, and then watch the United States and Mexico orchestrate a bilateral agreement between themselves that excludes us.

I used to work in the automotive parts industry and represent that industry as president of the association. I can tell you that Canadian exports of auto parts run in excess of $100 million a year to Mexico. The United States also has very large, very substantial exports of auto parts each year to Mexico.

Right now, Canadian exports and American exports of auto parts to Mexico are subject to Mexican tariffs on auto parts, which run in excess of 10% per import. If the United States did a two-way free trade deal with Mexico, its exports would enter Mexico duty free and our exports would enter Mexico subject to Mexican tariffs. The result of that, of course, would be that our exports, currently in excess of $100 million a year, would go to zero very rapidly indeed. Maybe it's in our interest to see those exports disappear, but I don't think it is.

Mexico, as I say, is and is going to be a more significant and effective competitor in the years ahead. Our members recognize this. This is a challenge. In fact, we surveyed them recently, in the spring of this year. We asked them how they

[*Traduction*]

Avec une population de plus de 85 millions d'habitants, le marché mexicain, qui est déjà important, va certainement s'élargir et devenir plus attrayant avec les années. L'une des différences entre l'économie mexicaine et celle de l'Ontario, par exemple, c'est que celle du Mexique connaît un essor appréciable contrairement à l'économie ontarienne. Ces dernières années, le Mexique a connu une croissance de près de 4 p. 100 par an.

C'est extrêmement important pour nous. Je suis allé plusieurs fois là-bas pour affaires et je peux vous dire que j'ai été impressionné par ce que j'ai vu. Les dirigeants des entreprises sont compétents et ceux du gouvernement aussi. Ils savent exactement ce qu'ils veulent faire de leur pays et de leur économie. Contrairement à ce qui se passe au Canada, le gouvernement et le secteur de l'entreprise partagent les mêmes idées au sujet de l'économie.

Je peux vous dire, au nom de nos membres, que nous voulons notre part de ce marché dans les meilleures conditions possibles. Je n'en vois pas de meilleures que le libre-échange. Si quelqu'un pense qu'il en existe de meilleures, j'aimerais bien les connaître.

Telles sont les premières raisons pour lesquelles nous nous intéressons au marché mexicain. Nous avons également des raisons défensives. Nous étions convaincus au départ, et nous le sommes encore, que le Canada devait participer aux négociations pour protéger les intérêts canadiens. Le Mexique constitue une menace très sérieuse pour nos membres. Le pire que nous puissions faire serait de rester les bras croisés, de dire que l'ALENA ne nous convient pas, qu'il n'est pas digne de nous de conclure ce genre d'accord avec ces pays et voir les États-Unis et le Mexique signer, entre eux, un accord bilatéral dont nous serions exclus.

J'ai travaillé dans le secteur des pièces d'automobile et je représente cette industrie en tant que président de l'Association. Je peux vous dire que le Canada exporte chaque année vers le Mexique pour plus de 100 millions de dollars de pièces d'automobile. Les États-Unis y exportent également une très grande quantité de ces pièces.

Pour le moment, les exportations canadiennes et américaines de pièces d'automobile vers le Mexique sont assujetties à des droits de douane de plus de 10 p. 100. Si les États-Unis concluaient un accord bilatéral avec le Mexique, leurs exportations y entreraient en franchise tandis que les nôtres seraient assujetties aux droits de douane mexicains. Cela veut dire que nos exportations qui dépassent actuellement 100 millions de dollars par an seraient vite réduites à néant. Peut-être avons-nous intérêt à les voir disparaître, mais j'en doute beaucoup.

Comme je l'ai dit, le Mexique est déjà un concurrent sérieux et il le deviendra davantage au cours des années. Nos membres en sont conscients. C'est un défi qu'il faut relever. Lors d'un récent sondage, le printemps dernier, nous avons

[*Text*]

felt about Mexico as a source of competition and as a market opportunity. Frankly, more of them view it primarily as a competitive threat rather than a market opportunity. Nevertheless, they want us to be involved in NAFTA. Mexico will be a serious competitive threat in the years ahead.

Right now Mexico and Mexican industry have some competitive advantages compared to Canada. The labour rate on an hourly basis, for example, is the most obvious advantage for Mexico as a competitor for us. Their strengths over time are going to change. Mexican labour rates aren't going to remain at their current depressed levels indefinitely. As I said, Mexico's management is very competent. It will get better. The quality of its product is going to get better. In some instances it's already pretty good. For example, the top-quality assembly plant that the Ford Motor Company has in North America is at Hermosillo, Mexico.

• 1915

The top-quality engine plant that General Motors Corporation has in North America is at Ramoz Arispe in Mexico. It has the potential to make good-quality products. It has the potential to train a skilful work force. It's expensive to do that right now. Educational performance to date hasn't been that great. It has some weaknesses in this area and others. Absenteeism is high. Turn-over of employees is high. In some cases it runs to 100% per year. That means your training bill has to be replenished every single year to train an entirely new work force every single year. Over time this will change. That as well is going to occur regardless of our decision to participate in NAFTA. As we do enter competition with Mexico in the Canadian market, in the Mexican market, in the United States market or anywhere else, we have some strengths that we bring to the equation too.

To return to the auto parts sector for a moment, while the rate of labour cost is about one-quarter or one-fifth as high in Mexico as it is in Canada in that industry, the productivity of workers in Canadian industry in the auto parts industry is four or five or six times as high. That evens out.

Then we have some other strengths that we bring to the table; for one thing, the cost of labour. I'm not talking about the hourly rate per person, but the total cost of labour in manufacturing is frequently as low as 10% of your total cost. Sometimes its lower than that, depending on the industry. Even where it might have a labour cost advantage, the cost of labour is only one, and not even a very particularly large, element in the total cost equation.

We have some other advantages going for us, too, in terms of competing with Mexico. The transportation system in Mexico, for example, is a fiasco. I've had occasion to visit the Nissan plant in Cuernavaca, Mexico, about an hour and a half out of Mexico City. I asked the plant manager when I visited that plant how long it takes to ship parts to that plant that it imports from Japan. He told me 40 days. I happen to know that the ocean freight from Tokyo to the port at

[*Translation*]

demandé à nos membres ce qu'ils pensaient du Mexique en tant que source de concurrence et de débouché commercial. J'avoue qu'ils étaient plus nombreux à le considérer surtout comme une source de concurrence. Néanmoins, ils veulent que nous participions à l'ALENA. Le Mexique va nous livrer une concurrence très serrée au cours des années à venir.

Pour le moment, le Mexique et l'industrie mexicaine ont certains avantages sur le Canada. L'exemple le plus évident est sans doute le salaire horaire de la main-d'oeuvre. Avec le temps, les atouts qui favorisent le Mexique vont évoluer. Les salaires mexicains ne resteront pas indéfiniment à leur niveau actuel. Comme je l'ai dit, les dirigeants mexicains sont très compétents. Ils vont le devenir plus encore. La qualité de leurs produits va s'améliorer. Dans certains cas, elle est déjà assez bonne. Par exemple, l'usine de montage la plus perfectionnée que possède la compagnie Ford en Amérique du Nord se trouve à Hermosillo, au Mexique.

La meilleure fabrique de moteurs de General Motors en Amérique du Nord se trouve, elle aussi, à Ramoz Arispe, au Mexique. Ce pays peut fabriquer des produits de bonne qualité. Il a la possibilité de former une main-d'oeuvre très qualifiée. Pour le moment, cela coûte cher. Jusqu'ici, ce pays n'a pas obtenu des résultats impressionnants sur le plan de l'éducation. Il présente certaines faiblesses dans ce domaine et dans plusieurs autres. Il y a beaucoup d'absentéisme. Le roulement de la main-d'oeuvre est élevé. Dans certains cas, il atteint 100 p. 100 par an. Cela veut dire que vous devez renouveler chaque année votre budget de formation pour former une main-d'oeuvre entièrement nouvelle. Cela va changer avec le temps, que nous participions ou non à l'ALENA. Nous possédons également certains atouts pour concurrencer le Mexique sur le marché canadien, le marché mexicain, le marché américain ou n'importe quel autre marché.

Pour revenir au secteur des pièces d'automobile, même si au Mexique, le coût de la main-d'oeuvre correspond à peu près au quart ou au cinquième du coût canadien, la productivité des travailleurs de cette industrie est, au Canada, quatre, cinq ou même six fois plus élevée. Par conséquent, cela s'équilibre.

Nous possédons également d'autres atouts et, notamment, le coût de la main-d'oeuvre. Je ne parle pas du salaire horaire, mais du coût total de la main-d'oeuvre qui, dans le secteur de la fabrication, n'atteint souvent que 10 p. 100 du prix de revient total. Il est même parfois inférieur à cela dans certains secteurs. Même quand ce coût est moins élevé, ce n'est que l'un des éléments de l'équation, et ce n'est même pas un élément très important.

Nous possédons également d'autres avantages par rapport au Mexique. Par exemple, le réseau de transport mexicain est un véritable fiasco. J'ai eu l'occasion de visiter l'usine Nissan, à Cuernavaca, à environ une heure et demie de route de Mexico. J'ai demandé au directeur de l'usine combien de temps il fallait pour expédier à cette usine les pièces importées du Japon. Il m'a répondu que cela prenait 40 jours. Je sais que le cargo qui va de Tokyo au port

[*Texte*]

Acapulco on the west coast of Mexico takes about 12 days. That leaves 28 days, 4 weeks, to move the product another 350 miles inland. Why? Because the boat doesn't get unloaded for a long time. Then the product sits in customs for a long time. Then the truck that's supposed to carry it doesn't show up. Then when it does show up it breaks down. Then when they finally get it going it takes the product to the wrong place. It gets lost on route.

The roads are lousy in Mexico. The trucks themselves are lousy in Mexico. You see signs on the highway, written in Spanish, when you're going downhill that say, this lane, the curb lane, is for vehicles without brakes. There's a red arrow that leads you into that lane. It runs downhill for a long way. Then it leads you over to the gravel shoulder. You run along there until you get to a great big pile of gravel at the end, with an old tire that's painted red mounted at the top of it, for you to plow into.

We're competing against that, too. I'm not worried about competing against that. My members aren't worried about competing against that. They're worried about competing against the total competitiveness equation of Mexico, and so they should be. The reality is that we compete not just against Mexico, not just against the United States, not just against other Canadian firms, we compete against everybody, everywhere, every day. We bring some things to the table and they bring some things to the table. They aren't always the same things. For us to say we won't trade with Mexico unless it has an economic profile that's identical to our own would be ludicrous.

• 1920

We had this kind of discussion in the run-up to the free trade agreement negotiations. We've long thought in industry in Canada we that can't compete against the Americans because they're too rich and have too many financial resources going for them. We can't compete against the Japanese because their quality is too high. We can't compete against the Germans because their engineering expertise is too formidable. We can't compete against the Mexicans because they're too poor. Who can we compete against?

We do compete against all of them. We've been competing against Mexico for years, not in our own market but mostly in the United States market. Our customers in the United States, who by the way are customers for about 40% of everything we make, don't have to buy from us if they don't want to. They can buy from us, they can buy from Mexico, and they can buy from Korea. They do, and they will, and that's as it should be.

If we want them to buy from us, we have to deliver the best product at the best price based on the best cost, so we'll have a profit for reinvestment, delivered reliably and on time. If we do that, we'll compete and be very successful. If we don't do that, we don't deserve to be successful.

[*Traduction*]

d'Acapulco, sur la côte ouest du Mexique, met environ 12 jours à faire ce parcours. Il faut donc 28 jours, quatre semaines, pour transporter la marchandise sur une distance de 350 milles à l'intérieur des terres. Pourquoi? Parce qu'il s'écoule beaucoup de temps avant que le bateau ne soit déchargé. Ensuite, la marchandise reste à la douane très longtemps. Puis le camion qui est censé la transporter ne se présente pas et, quand il arrive, il tombe en panne. Quand on a réussi enfin à le faire partir, il se trompe de destination. Il se perd en route.

Les routes mexicaines sont dans un état lamentable. Les camions aussi. Sur la route, vous voyez, dans les descentes, des panneaux qui portent des inscriptions en espagnol disant que la voie externe est réservée aux véhicules sans freins. Une flèche rouge vous indique cette voie. Elle dévale par une pente très longue qui mène à l'accotement de gravier. Vous roulez donc jusqu'à ce que vous soyez arrêté, au bout, par un gros tas de gravier surmonté d'un vieux pneu peint en rouge.

C'est également dans ce contexte que nous devons concurrencer les Mexicains. Je ne suis pas du tout inquiet et mes membres ne le sont pas plus. Ce qu'il leur fait davantage peur c'est la concurrence mexicaine prise dans son ensemble. En réalité, nous concurrençons non seulement le Mexique, les États-Unis et les autres entreprises canadiennes, mais tout le monde à la fois, partout, tous les jours. Les négociations constituent une série d'offres et de contre-offres qui ne sont pas toujours les mêmes. Il serait ridicule de refuser de commercer avec le Mexique sous prétexte que son profil économique n'est pas identique au nôtre.

Nous avons déjà eu cette discussion à la veille de la conclusion de l'Accord de libre-échange. L'industrie canadienne a longtemps cru qu'elle était incapable de soutenir la concurrence des États-Unis parce que ce pays est trop riche et a trop de ressources financières. Elle ne peut pas faire concurrence aux Japonais parce que leurs produits sont de très haute qualité, ni aux Allemands parce que leurs compétences en ingénierie sont redoutables. Elle ne peut pas faire concurrence au Mexique parce que ce pays est trop pauvre. Qui allons-nous concurrencer?

En fait, nous livrons concurrence à tous ces pays. Nous faisons concurrence au Mexique depuis des années, non pas sur notre propre marché, mais surtout aux États-Unis. Nos clients américains—qui, soit dit en passant achètent environ 40 p. 100 de toute notre production—ne sont pas forcés d'acheter chez nous. Ils peuvent s'adresser pour cela au Canada, au Mexique et à la Corée. Ils le font, ils continueront de le faire et c'est très bien ainsi.

Si nous voulons qu'ils achètent nos produits, il faut que ceux-ci soient les meilleurs possibles, en fait de qualité, de prix, et de coût de production, de manière à laisser un bénéfice à réinvestir, et qu'ils soient livrés à temps. Si nous faisons tout cela, nous soutiendrons la concurrence et aurons beaucoup de succès. Dans le cas contraire, nous ne méritons pas de réussir.

[*Text*]

You know, the status quo is not available as an option for us these days. We worry about losing jobs to Mexico. We may lose some jobs to Mexico, but the reality is that our jobs are going to have to change. We can't do the kinds of jobs effectively, productively and profitably that maybe Mexico can do more productively and profitably. We shouldn't aspire to do that.

What are we trying to do here? Are we interested in building a high-productivity, high-value-added, high-performance, high-technology economy? I hope we are. If we are, then we shouldn't be trying to design policies that preserve low-value-added, low-technology operations and jobs. We can't have it both ways, unfortunately. Frankly, I don't think it's unfortunate; I think it's good. Our members think it's good and they're ready, willing and able to compete with Mexico very successfully. They're interested in doing that.

I'm sure you've heard from Minister Wilson or other witnesses that have already appeared before you about the rapid increase in the number of business inquiries at the Canadian embassy in Mexico City over the last couple of years.

You might be interested to know my old organization, the Auto Parts Manufacturers' Association of Canada is having a trade mission to Mexico either this week or next. Thirty companies are involved, which represents a tenth of their entire membership. That's a very large trade mission for that industry. Ordinarily they get 10 or 12. People are interested. There are things to be done down there. There's business to be done down there.

We think there are some technical reasons. I won't get into them in great detail. You've probably heard a good deal about them already and you may have some questions about them. We think there are some technical improvements in NAFTA versus the FTA which merit our support, notably—and for me very importantly—having to do with the rules of origin in NAFTA which, as we know, will apply to our trade with the United States as well as our trade with Mexico itself.

All of us have heard the horror stories about the debates over North American content performance by companies like Honda and CAMI, the GM-Suzuki joint venture. The rules of origin in the FTA led to uncertainty and dispute because they were rather vague, short, brief, and not very specific. The rules of origin in NAFTA are much more specific. That's a good thing. It won't make all the disputes about rules of origin go away, but it'll make a number of them go away. That's a good thing.

We think the revisions made in terms of the treatment of duty drawback are a good thing. We think the expansion of the agreement to areas such as financial and other services and government procurement in a much more comprehensive and detailed way in NAFTA, as compared to the FTA, are definitely good things.

[*Translation*]

Vous savez, aujourd'hui, l'option du statu quo n'existe pas. Nous craignons de perdre des emplois au profit du Mexique. Nous en perdrons peut-être quelques-uns, mais la réalité c'est que nos emplois devront se transformer. Nous ne pouvons pas faire avec la même efficacité, la même productivité et la même rentabilité ce que le Mexique réussit à faire plus productivement et avantageusement. Ce ne devrait pas être notre objectif non plus.

Quel est l'objectif? Voulons-nous bâtir une économie très productive, à forte valeur ajoutée, à haut rendement et à haute technologie? J'espère que oui. Dans ce cas, il ne faut pas s'employer à concevoir des politiques qui cherchent à maintenir des emplois à faible valeur ajoutée et à basse technologie. On ne peut pas avoir le beurre et l'argent du beurre, malheureusement. Honnêtement, je ne crois pas que ce soit si mal, c'est même bien. Nos membres pensent ainsi et ils sont tout prêts à faire concurrence au Mexique. Ils le souhaitent.

Vous avez sûrement entendu le ministre Wilson ou d'autres témoins vous parler de l'augmentation rapide du nombre de demandes de renseignements commerciales à l'ambassade du Canada à Mexico, ces dernières années.

Vous trouverez peut-être intéressant d'apprendre que l'organisation à laquelle j'appartenais, l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada, dépêchera une mission commerciale au Mexique cette semaine ou la semaine prochaine. Trente entreprises y seront représentées, c'est-à-dire le dixième de tous ses membres. C'est une très grosse délégation pour ce secteur d'activité. Normalement, il n'y a que 10 ou 12 délégués. Les gens s'y intéressent. Il y a des choses à faire là-bas, des affaires.

Il y a des raisons techniques à cela, selon nous. Je ne vais pas entrer dans les détails. Vous en avez probablement déjà entendu parler assez souvent et vous avez peut-être des questions à poser. Nous pensons qu'il y a dans l'ALENA des améliorations d'ordre technique, par rapport à l'ALE, qui méritent notre appui, notamment—et dans mon cas c'est capital—au sujet des règles d'origine qui s'appliqueront à nos échanges avec les États-Unis et avec le Mexique.

Nous avons tous entendu des histoires effarantes à propos du débat sur le contenu nord-américain atteint par les compagnies comme Honda et CAMI, l'entreprise conjointe GM-Suzuki. Les règles d'origine de l'ALE ont donné lieu à de l'incertitude et à des différends parce qu'elles étaient plutôt vagues, brèves, et assez imprécises. Celles de l'ALENA sont beaucoup plus précises. C'est bien. Tous les différends à propos des règles d'origine ne disparaîtront pas pour autant, mais ils seront atténués, en partie du moins.

Nous pensons aussi que les révisions apportées au drawback des droits de douane sont aussi une bonne chose. Nous croyons que l'élargissement de l'accord pour y inclure les services financiers et autres ainsi que les marchés publics, de façon beaucoup plus exhaustive et détaillée dans l'ALENA, comparativement à l'ALE, est assurément une bonne chose.

[*Texte*]

• 1925

We think the NAFTA will be good for Canadian industry in Canada, in the United States, and in Mexico. We're very delighted to have the opportunity to compete on a good, solid footing with competitors from Mexico. It won't be easy. Nobody said it would be. We'll win some; we'll lose some. But if we didn't have this opportunity, we'd only know about the losses; we wouldn't have the opportunity to make the gains.

Thank you very much, Mr. Chairman. If you or any of the committee members have questions for us, we'd be delighted to try to answer them.

Mr. MacLaren (Etobicoke North): Mr. Van Houten, has the Canadian Manufacturers' Association taken a stand on adjustment assistance within Canada in response, of course, to the FTA but also now in response to the North American Free Trade Agreement? What specifically—or be as specific as you can be—do you think should be done in way of improved adjustment assistance within Canada?

Mr. Van Houten: The answer to that is sort of yes and no. We are certainly in favour of adjustment policies, if by that you mean that we should have effective comprehensive training and skills development policies in this country. Absolutely. In response to NAFTA or to the FTA, no.

Mr. MacLaren: Or global freer trade.

Mr. Van Houten: No, not particularly in response to those agreements, but in response to the need for a higher level of skill and training of the work force in this country. The main reason we wouldn't want it to be designed to be responsive to the NAFTA or to the FTA is that it's awfully hard to know when a factory closes its doors, when a company goes out of business, when people are laid off, whether that is because of bad management, lousy management-labour relations, poor product design, poor product quality, the trade, environment, the level of taxation and regulation in this country, etc. You can virtually never find out. It's impossible to ascribe those kinds of problems in almost all circumstances to a single cause. That's why we wouldn't want to try to link it directly to a response to the NAFTA.

As for adjustment policies, work force training—absolutely. We're certainly in support of that. We've been actively involved in supporting the work of the Canadian Labour Force Development Board. I'm certainly actively involved. I'm a board member of the Canadian Labour Market and Productivity Centre. We're active in the province of Ontario, for example, in the formation of OTAB, etc. All of these things are critically important, indeed.

Mr. MacLaren: I hear you saying that although you don't think it should be industry specific, overall you're not satisfied with the level and degree of adjustment assistance available in Canada today.

[*Traduction*]

Nous pensons que l'ALENA aura un effet bénéfique sur l'industrie au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Nous sommes ravis de pouvoir jouir de bases solides pour affronter nos concurrents du Mexique. Ce ne sera pas facile et personne ne le conteste. Il nous arrivera de gagner, mais aussi de perdre. Mais si cette chance ne nous était pas offerte, nous ne connaîtrions que les échecs; nous n'aurions pas la possibilité de réaliser des gains.

Merci beaucoup, monsieur le président. Si vous ou les membres du comité avez des questions à nous poser, nous serons heureux d'y répondre.

M. MacLaren (Etobicoke-Nord): Monsieur Van Houten, l'Association des manufacturiers canadiens a-t-elle pris position au sujet de l'aide à l'adaptation au Canada en réaction, bien sûr, à l'ALE et aussi de l'ALENA? Très précisément—dans la mesure où cela vous est possible—que faudrait-il faire selon vous pour améliorer l'aide à l'adaptation au Canada?

M. Van Houten: La réponse à votre question, c'est oui et non. Oui, nous sommes en faveur de politiques d'adaptation, si vous voulez dire par là qu'il nous faut des politiques efficaces et complètes de formation et de perfectionnement au pays. Tout à fait. Que ce soit en réaction à l'ALENA ou à l'ALE, ou non.

M. MacLaren: Ou de la libéralisation mondiale des échanges?

M. Van Houten: Non, pas particulièrement en réaction à ces ententes, mais pour répondre à la nécessité de disposer d'une main-d'oeuvre plus compétente et mieux formée au pays. la principale raison pour laquelle nous ne voulons pas que ces politiques soient conçues en réaction à l'ALENA ou à l'ALE, c'est qu'il est terriblement difficile de savoir, lorsqu'une usine ferme ses portes, qu'une entreprise cesse ses activités, lorsque des travailleurs sont congédiés, si cela est attribuable à une mauvaise gestion, à de mauvaises relations patronales-ouvrières, à des produits mal conçus ou de mauvaise qualité, à la situation commerciale, aux circonstances, au poids des impôts et de la réglementation dans le pays, etc. On ne peut pour ainsi dire, jamais le déterminer. Dans la quasi-totalité des cas, il est impossible d'attribuer ces problèmes à une cause unique. C'est pourquoi nous ne voulons pas que ces politiques soient directement reliées à l'ALENA.

Pour ce qui est des politiques d'adaptation, de la formation de la main-d'oeuvre—oui, tout à fait. Nous sommes en faveur de cela. Nous soutenons activement le travail de la Commission canadienne de mise en valeur de la main-d'oeuvre. Moi-même, j'y participe activement. Je suis membre du conseil de direction du Conseil canadien du marché du travail et de la productivité. Nous avons participé en Ontario, par exemple, à la création du Conseil ontarien de formation et d'adaptation de la main-d'oeuvre. Tout cela est extrêmement important.

M. MacLaren: Si je vous comprends bien, même si l'aide à l'adaptation, selon vous, ne devrait pas être conçue en fonction d'une industrie en particulier, vous êtes insatisfait dans l'ensemble de niveau de l'aide à l'adaptation que le Canada offre aujourd'hui.

[*Text*]

Mr. Van Houten: It would be a good thing if the effectiveness of these kinds of programs were improved. The CLFDB has been a little slow getting off the ground. OTAB has not yet gotten off the ground. I guess the proof will be in the pudding. I wouldn't necessarily want to argue that we need to start multiplying the dollars applied to these programs, although that might be desirable. There's a limited amount of funding available in this country for such things—or for other things. Perhaps with some re-prioritization, yes, it would be desirable to increase the funding, to have another resource devoted to this subject.

Mr. MacLaren: No doubt you would include interprovincial trade barriers as a necessary step to the improvement of our competitiveness.

Mr. Van Houten: Absolutely, I would. The CMA has for a couple of years been very vocal about that subject. In our estimation the patchwork of several hundred barriers to trade within this country are costing the economy about $6 billion to $6.5 billion a year in excess cost, waste and inefficiency, and a number of other observers and analysts think our estimate is on the low side. Of course we'd like to see those removed. Having them in place leaves us in the invidious and ridiculous situation in which the best place for a significant number of companies to locate if they want to serve the Canadian market is the United States. That just doesn't make any sense.

• 1930

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Regarding your estimate for the cost of trade barriers, is that your own estimate, the $6.5 billion?

Mr. Van Houten: Yes.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Is that the result of a study you've done?

Mr. Van Houten: Yes.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Would it be possible for you to table that study for the committee?

Mr. Van Houten: Certainly.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I would like to know if the CMA would support or does support measures to strengthen a NAFTA that would deal with strengthening of environmental regulations and labour standards in the country of Mexico.

Mr. Van Houten: No. We would be happy to see environmental and labour standards in Mexico improve. We think it's important that they do improve. We don't think it makes sense to make it a condition of our decision to trade with that country that it have environmental and labour standards the same as ours.

Mexico, frankly, can't afford to install environmental management systems, monitoring systems, of the sophistication that we have or might like it to have. Where is it going to get the money to do it? The way it is going to get the money to do it over time is by having a NAFTA to increase its competitiveness and increase its standard of living. As it does that, it will be in a position to administer standards as rigorous as our own.

[*Translation*]

M. Van Houten: Il serait bon qu'on améliore l'efficacité de ces programmes. La CCMVM a mis un peu de temps à démarrer. Le COFAM ne s'est pas vraiment encore mis en marche. Il faudra voir ce qui en sortira. Je ne dis pas qu'il faut grossir le budget de ces programmes, même si c'est peut-être souhaitable. Les crédits sont limités au Canada pour ce genre d'initiatives—et pour d'autres encore. Peut-être qu'en remaniant les priorités, oui, serait-il bon d'accroître les crédits consacrés à ce secteur.

M. MacLaren: Vous estimez sans doute que les obstacles au commerce interprovincial doivent disparaître pour que notre compétitivité s'améliore.

M. Van Houten: Certainement. L'AMC le réclame depuis quelques années. Les centaines d'obstacles au commerce intérieur coûtent à notre économie entre 6 et 6,5 milliards de dollars par année en coûts supplémentaires, en gaspillage et en efficacité. Un certain nombre d'observateurs et d'analystes sont d'avis que notre estimation est trop basse. Bien sûr, nous voudrions voir ces obstacles disparaître. Ils nous mettent dans une situation déplaisante et ridicule puisque pour un nombre important d'entreprises, c'est souvent aux États-Unis qu'il vaut mieux s'établir pour desservir le marché canadien. C'est insensé.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): L'estimation du coût des barrières commerciales, les 6,5 milliards de dollars, est-elle vôtre?

M. Van Houten: Oui.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Est-ce le résultat d'une étude que vous avez faite?

M. Van Houten: Oui.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Vous serait-il possible de déposer cette étude au comité?

M. Van Houten: Certainement.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): J'aimerais savoir si l'AMC appuie ou appuierait des mesures destinées à renforcer, dans un ALENA plus strict, les règlements environnementaux et les normes de travail au Mexique.

M. Van Houten: Non. Nous serions heureux de voir les normes environnementales et de travail du Mexique s'améliorer. Pour nous, cependant, il n'est pas sensé que nous exigions de ce pays qu'il ait les mêmes normes environnementales et de travail que nous pour commercer avec lui.

Soyons honnête. Le Mexique n'a pas les moyens de s'équiper de systèmes de gestion ou de contrôle de l'environnement aussi perfectionnés que les nôtres. Où trouvera-t-il l'argent? Ce n'est qu'avec le temps qu'il le trouvera, grâce à l'ALENA qui accroîtra sa compétitivité et relèvera son niveau de vie. Peu à peu, il sera en mesure d'administrer des normes aussi rigoureuses que les nôtres.

[*Texte*]

Mexican people don't enjoy having an unattractive environment in their country. They don't like it. They don't think it's a great benefit of living in Mexico that the air doesn't smell or even taste good in Mexico City. They would like that to go away; of course they would. It imposes a significant cost on them but they won't be able to make it go away unless they have the financial resources necessary to accomplish that.

I think it's a laudable thing that Canada and the United States have agreed with Mexico that over time we should work toward this and that we should assist Mexico, where possible, in achieving higher levels of environmental standards. To make it a condition of trade with that country doesn't make any sense at all, and I feel similarly about labour standards.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Do you think that the conclusion of NAFTA would result in the dissipation of the maquiladora zone in terms of its widely recognized dismal state of the environment?

Do you think the wealth that would be generated by the trade as a result of the NAFTA would by itself and without forms of standards and programs discipline and improve the record of the environment in the maquiladora zone, which has become widely known as having appalling environmental standards to the people in Mexico as well as Mexico generally? Could we count on the market forces to lead to those problems being alleviated?

Mr. Van Houten: I wouldn't say that Mexico ought not to have environmental standards applicable to its industry. It should. What I do say is that having those standards should not be a condition of our agreement to trade with that country.

Over time, because of the tariff phase-out provisions in NAFTA, if it's ratified and implemented, the maquiladora sector will be integrated into Mexican industry as a whole. Right now, most segments of Mexican industry, when you ask them how big their industry is in terms of production and employment, don't count maquiladora production. Since 1962 when the maquiladora system or its predecessor was first started in place, they have conceived of that as a separate body of industry in that country. Over time that will integrate.

Does NAFTA, by and of itself, cause environmental problems to go away? No, of course not. Mexican people will cause environmental problems to go away.

• 1935

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Yes, we heard this morning that the environmental protection was very much a necessary part of trade negotiations now and in the future. Do you think that ought to be part of a trade agreement such as the NAFTA?

Mr. Van Houten: I don't have any problem with trade agreements, including environment-related provisions, where they make sense. Sometimes they do make sense. You don't want environmental standards to be used artificially and abusively, as barriers to trade, for example.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): What about the reverse, which is the problem I'm raising?

[*Traduction*]

Les Mexicains n'aiment pas vivre dans un environnement dégoûtant. Pas du tout. Cela ne les réjouit pas de vivre à Mexico, où l'air sent mauvais et même goûte mauvais. Il voudraient bien voir disparaître tout cela. Ils doivent en payer le prix, mais ils n'arriveront pas à corriger la situation tant qu'ils n'en auront pas les moyens financiers.

Il est tout à fait louable que le Canada et les États-Unis se soient entendus avec le Mexique pour y arriver graduellement et pour aider le Mexique, dans la mesure du possible, à atteindre des normes environnementales plus élevées. En faire un préalable aux échanges commerciaux avec ce pays est parfaitement insensé, et je suis du même avis à propos des normes de travail.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Pensez-vous que la signature de l'ALENA fera disparaître la zone des maquiladoras et les dégats qu'elle inflige à l'environnement?

Pensez-vous que la richesse que produiront les échanges commerciaux, aux termes de l'ALENA, suffiront, sans normes particulières, ni programmes, ni discipline, à améliorer la situation environnementale dans cette zone dont on connait les effets nocifs sur tout le Mexique. Les forces du marché permettront-elles d'atténuer ces problèmes?

M. Van Houten: Je ne dis pas que le Mexique ne devrait pas appliquer des normes environnementales à son industrie. Il le devrait. Ce que je dis, c'est que l'existence de ces normes ne devrait pas être une condition préalable à nos échanges avec ce pays.

Avec le temps, grâce à l'élimination graduelle des droits de douane prévue dans l'ALENA, s'il est ratifié et mis en oeuvre, la zone des maquiladoras sera intégrée à l'ensemble de l'industrie mexicaine. Dans la plupart des secteurs de cette industrie, lorsqu'on demande quelle est la production et le nombre d'emplois, il n'est pas tenu compte des maquiladoras. Depuis 1962, à l'époque où le régime des maquiladoras ou son prédécesseur a été créé, on l'a toujours conçu comme un élément distinct de l'industrie. Il s'intégrera avec le temps.

Est-ce que l'ALENA, à lui seul, fera disparaître les problèmes environnementaux? Non, évidemment pas. Ce sont les Mexicains qui règleront ces problèmes.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Oui, on nous a dit ce matin que la protection de l'environnement doit nécessairement faire partie intégrante des négociations commerciales, aujourd'hui et à l'avenir. Cela devrait-il faire partie de l'ALENA, selon vous?

M. Van Houten: Je n'ai rien contre les accords commerciaux, y compris ceux qui comportent des dispositions relatives à l'environnement, lorsqu'elle sont sensées. Elles le sont, parfois. Mais on ne veut pas que les normes environnementales servent artificiellement d'obstacle au commerce, par exemple.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Qu'en est-il de la situation inverse, c'est-à-dire le problème que je soulève?

[*Text*]

Mr. Van Houten: What do you mean by "the reverse"?

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): That low environmental standards are used as a way of attracting industry.

Mr. Van Houten: I think that's very rarely the case.

Mr. McCurdy (Windsor—St. Clair): I find that answer extraordinarily surprising. You do know about the social contract of the EC, do you?

Mr. Van Houten: Yes.

Mr. McCurdy: What does it say? That there should be agreement about environmental standards, work standards, health standards, and education standards so that there won't be social dumping.

Mr. Van Houten: I think that's unrealistic.

Mr. McCurdy: You think the social contract's unrealistic. Would you say that the European Community is economically successful in that kind of economic development that you describe as applying to Canada?

Mr. Van Houten: To some degree, yes, it is.

Mr. McCurdy: Would you say that in a high-wage, high-value-added economy it is appropriate to have sound environmental standards, social standards for social support, adjustment programs for transition from job to job, good education, and on-the-job training funded by industry, as Europeans have?

Mr. Van Houten: That sounds like a good thing to do.

Mr. McCurdy: Well, then, you know a good deal about social dumping and the necessity for good social programs, as well as the rest of us.

You said that one of the nice things about Mexico is that the government and business see eye to eye there. You don't suppose that has much to do with the lower environmental standards, the lower educational standards, the poverty, and the low wages in Mexico, do you?

Mr. Van Houten: No, I don't.

Mr. McCurdy: No, I guessed not. Well, let's get to some—

Mr. Van Houten: Do you?

Mr. McCurdy: I do. I do know that—

Mr. Van Houten: I guess I disagree with you on that point.

Mr. McCurdy: —there are a couple of unions that beat up workers who try to organize. Did you know that?

Mr. Van Houten: No.

Mr. McCurdy: You don't know that. Well, check the literature.

The Chairman: Mr. McCurdy, if you could bring the questions through the chair it would be appreciated.

[*Translation*]

M. Van Houten: Que voulez-vous dire par «situation inverse»?

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Que des normes environnementales peu élevées servent à attirer l'industrie.

M. Van Houten: Je pense que c'est très rarement le cas.

M. McCurdy (Windsor—Sainte-Claire): Cette réponse ne surprend énormément. Vous êtes au courant du contrat social de la CE, n'est-ce pas?

M. Van Houten: Oui.

M. McCurdy: Que stipule-t-il? Qu'il doit y avoir entente sur les normes environnementales, les normes de travail, de santé et d'éducation, pour éviter tout «dumping social».

M. Van Houten: Pour moi, ce n'est pas réaliste.

M. McCurdy: Vous trouvez le contrat social irréaliste. Diriez-vous que la Communauté européenne a réussi le type de développement économique que vous souhaitez appliquer au Canada?

M. Van Houten: Jusqu'à un certain point, oui.

M. McCurdy: Diriez-vous que dans une économie à gros salaires et à forte valeur ajoutée, il convient d'avoir des normes environnementales et sociales de qualité, des programmes d'adaptation pour permettre la transition d'un emploi à un autre, un bon système d'éducation et des programmes de formation sur le tas financés par l'industrie, comme c'est le cas en Europe?

M. Van Houten: Ca me semble être une bonne chose.

M. McCurdy: Eh bien, dans ce cas, vous en savez beaucoup sur le «dumping social» et sur la nécessité d'avoir de bons programmes sociaux, comme nous tous, d'ailleurs.

Vous avez dit que l'un des attraits du Mexique, c'est que le gouvernement et le monde des affaires voient les choses d'un même oeil. Vous ne pensez pas que cela tient pour beaucoup à la faiblesse des normes environnementales et du système d'éducation, à la pauvreté et aux faibles salaires dans ce pays?

M. Van Houten: Non.

M. McCurdy: Non, c'est bien ce que je m'imaginais. Eh bien passons. . .

M. Van Houten: Le pensez-vous?

M. McCurdy: Oui. Je sais que. . .

M. Van Houten: Je ne crois pas être d'accord avec vous sur ce point.

M. McCurdy: . . .qu'il y a un ou deux syndicats qui passent à tabac les travailleurs qui tentent de se syndiquer. Le saviez-vous?

M. Van Houten: Non.

M. McCurdy: Vous l'ignoriez. Et bien renseignez-vous.

Le président: Je vous saurais gré de poser vos questions en vous adressant au président.

[*Texte*]

Mr. McCurdy: Well, there's been such a facile dismissal in the presentation of concerns that I think have to be appropriately addressed, on a pretence of ignorance that I don't think exists, such as, for example, the immediate effects on workers in Canada of the NAFTA. Are you aware of any of the sectoral effects that are immediately likely to be found with respect to employment levels in manufacturing industries as a result of the NAFTA?

Mr. Van Houten: Sure, I've read lots of studies about these subjects.

Mr. McCurdy: Well, what do you know about the impact on the textile industry?

Mr. Van Houten: I think the impact on the textile industry might be significant.

Mr. McCurdy: What about the furniture industry?

Mr. Van Houten: I don't think the impact will be necessarily very significant at all. As a matter of fact, do you know that there's a Canadian furniture company that has an operation in Mexico and has decided it may very well return its manufacturing business to Canada because it has found the quality of performance it's able to get is not as high as it needs?

Mr. McCurdy: Any particular example is very interesting, but I want to know whether you know anything about... You're representing the Canadian manufacturers.

Mr. Van Houten: Yes, you're right, I am.

Mr. McCurdy: I would have thought you would have some notion of what the immediate impact of the NAFTA is likely to be in sectors of the industries you represent.

Mr. Van Houten: You're quite right to expect that, and I do.

Mr. McCurdy: Good, give me some clues then.

Mr. Van Houten: Well, I know that the auto parts industry will find that its ability to export to Mexico will increase significantly as a result of the NAFTA and the members of that industry are very happy with that. I know that the motor vehicle industry—

Mr. McCurdy: How much is it going to increase? To what extent will that increase compensate the loss of market in the United States? They're going to be competing with Mexico, as you've said.

Mr. Van Houten: They're competing with Mexico and the United States now.

Mr. McCurdy: Right. Now tell me what the net effect on employment in the auto parts industry is likely to be.

Mr. Van Houten: Well, let's call the net effect a wash. If we don't get involved in the NAFTA the net effect would be a very definite and significant minus.

Mr. McCurdy: Well, I don't want the rhetoric; I just want a specific answer.

Mr. Van Houten: Well, it's not rhetoric. You asked the question, and I answered it.

Mr. McCurdy: Have you done the studies?

[*Traduction*]

M. McCurdy: C'est qu'on a traité avec une telle désinvolture, sous prétexte d'une ignorance que je crois feinte, des problèmes auxquels il faut faire face, comme les conséquences immédiates de l'ALENA sur les travailleurs canadiens. Savez-vous quels seront les effets sectoriels immédiats en matière d'emploi dans le secteur de la fabrication?

M. Van Houten: Oui, j'ai pris connaissance de quantité d'études sur le sujet.

M. McCurdy: Dans ce cas, quelles seront les conséquences sur l'industrie textile?

M. Van Houten: Je pense qu'elles risquent d'être importantes.

M. McCurdy: Qu'en est-il de l'industrie du meuble?

M. Van Houten: Je ne crois pas que les conséquences seront nécessairement très importantes. De fait, savez-vous qu'une entreprise de meubles canadienne installée au Mexique envisage très sérieusement de revenir au Canada, parce qu'elle n'arrive pas à obtenir un rendement de qualité suffisante?

M. McCurdy: Les exemples ponctuels sont toujours très intéressants, mais j'aimerais savoir si vous savez quoi que ce soit à propos... Vous représentez les manufacturiers canadiens?

M. Van Houten: Oui.

M. McCurdy: J'aurais cru que vous auriez une idée des conséquences immédiates de l'ALENA sur les industries que vous représentez.

M. Van Houten: Vous avez tout à fait raison de vous y attendre, et j'en ai.

M. McCurdy: Bien. Faites-nous en part.

M. Van Houten: Et bien, je sais que la capacité d'exportation au Mexique du secteur des pièces d'automobiles augmentera considérablement par suite de l'ALENA, ce dont les membres de l'industrie se réjouissent. Je sais que dans le secteur des véhicules automobiles...

M. McCurdy: De combien sera l'augmentation? Dans quelle mesure compensera-t-elle la perte de marché aux Etats-Unis? Ce secteur fera concurrence au Mexique, comme je vous l'avez dit.

M. Van Houten: Il fait déjà concurrence au Mexique et aux États-Unis.

M. McCurdy: C'est vrai. Maintenant dites-moi quel sera le résultat net sur le nombre d'emplois dans le secteur des pièces d'automobiles.

M. Van Houten: Disons que l'effet sera nul. Si nous n'adhérons pas à l'ALENA, le résultat net sera, sans conteste, très négatif.

M. McCurdy: Ecoutez, je ne veux pas de discours, je voudrais une réponse précise.

M. Van Houten: Ce n'est pas un discours. Vous avez posé une question et j'y ai répondu.

M. McCurdy: Avez-vous fait des études sur le sujet?

[*Text*]

Mr. Van Houten: Yes, as a matter of fact, I have.

Mr. McCurdy: Well, then, would you give us the benefit of those studies?

Mr. Van Houten: It would be my pleasure. Would you like me to send you a copy?

Mr. McCurdy: Yes, yes.

Mr. Van Houten: I'd be delighted. Thank you.

• 1940

Mr. de Jong (Regina—Qu'Appelle): It's interesting that my colleague Mr. McCurdy was asking really some of the same questions that I wanted to ask and made some similar observations.

I'm quite surprised, to tell the truth, at your presentation. It was full of ideology. I was hoping to find some more substance. As the representative of the Canadian Manufacturers' Association, I was hoping you would come before us with some solid data in terms of surveys, intentions, etc., of your membership in terms of indicating to us who you believe the winners and the losers are, about some of the problems and some of the benefits. Rather than an ideological discourse, I was hoping for some substance.

You mentioned earlier to my colleague that you had done some sectoral studies. Why didn't you make any reference to these before this committee? That's the type of information, the substance, that's going to be important for this committee, that's going to be important for us to know.

Let's set aside your presentation and perhaps you can now begin to tell us of the studies you have done. What is the intention of the Canadian manufacturers in this country? Who are going to be the winners? Who are going to be the losers? What sort of policy would you suggest to this government, or to the government in a year from now, that it could implement to help to strengthen our role, to strengthen the part we will be playing in this agreement?

You haven't given any data, any indication like that to us, and yet we need that, whether it's this government or some government in the future. Could you elaborate? Could you tell us who the winners and losers are, what the impact is, and what we should be doing?

Mr. Van Houten: I would like to respond to your comments on several levels.

First of all, I don't think what I've said is ideological at all. I don't think it was rhetoric at all. Obviously, we disagree about that.

Winners and losers: that's very much a company-to-company, enterprise-to-enterprise question, almost invariably. Mr. McCurdy asked me about companies in the furniture industry. There are some winners and there are some losers in the furniture industry, likewise the textile industry, likewise the auto parts industry, likewise lots of industries—most industries. I think ultimately that's fruitless unless the object is to identify losers so that you can make hay out of it. I hope that's not what members of this committee are interested in that kind of talk for.

[*Translation*]

M. Van Houten: Il se trouve que oui.

M. McCurdy: Eh bien, nous en ferez-vous profiter?

M. Van Houten: Avec plaisir. Voulez-vous que je vous en fasse parvenir un exemplaire?

M. McCurdy: Oui, oui.

M. Van Houten: Je serais ravi. Merci.

M. de Jong (Regina—Qu'Appelle): Je trouve intéressant que mon collègue, M. McCurdy, ait posé certaines des questions que j'allais moi-même poser et qu'il ait fait des observations semblables à celles que je comptais formuler.

Je serai honnête avez vous: votre exposé me surprend assez. Je l'ai trouvé empreint d'idéologie. J'espérais y trouver plus de substance, comme j'espérais aussi que le représentant de l'Association des manufacturiers canadiens se présente devant nous avec des chiffres solides, tirés d'enquêtes effectuées auprès de ses membres, nous indiquant qui sont les gagnants et qui sont les perdants, quels sont les avantages et les inconvénients de l'accord. Au lieu d'une tirade idéologique, je m'attendais à du solide.

Tout à l'heure, vous avez dit à mon collègue que vous aviez effectué certaines études sectorielles. Pourquoi ne les avez-vous pas mentionnées ici? C'est le genre d'informations concrètes qui nous sont utiles.

Mettons de côté votre exposé et parlons plutôt des études que vous avez faites. Quelles sont les intentions des manufacturiers canadiens? Qui seront les gagnants? Qui seront les perdants? Quelle politique le gouvernement actuel, ou celui qui sera au pouvoir dans un an, devrait-il mettre en oeuvre pour renforcer le rôle que nous allons jouer aux termes de cet accord?

Vous ne nous avez communiqué aucune donnée de ce genre et c'est pourtant ce qu'il nous faut, qu'il s'agisse du gouvernement actuel ou du prochain. Pourriez-vous développer votre pensée? Pourriez-vous nous dire qui sont les gagnants et qui sont les perdants? Quelles sont les conséquences? Que devons-nous faire?

M. Van Houten: J'aimerais répondre à divers aspects de votre question.

Tout d'abord, je ne pense pas que mes propos aient été empreints d'idéologie. Il ne s'agissait pas du tout d'une tirade. De toute évidence, nous ne sommes pas d'accord là-dessus.

Les gagnants et les perdants. Presque invariablement, c'est une réponse qui varie d'une entreprise à l'autre. M. McCurdy m'a posé une question à propos des entreprises de fabrication de meubles. Dans ce secteur, comme dans le textile, les pièces d'automobiles et la plupart des industries, il y a des gagnants et des perdants. En fin de compte, cela ne sert à rien de chercher des perdants, à moins de vouloir mettre la question à profit. J'espère que ce n'est pas l'intention des membres du comité.

[*Texte*]

The studies we have been involved in for the most part aren't sectoral in their orientation, because we think that sectoral orientation is rather an obsolete, certainly an obsolescent, approach to these questions.

What kind of policy do you think Canada should have? The first element in its policy should be to secure access to significant and growing markets anywhere they may be found on as favourable terms as we can negotiate. Part of that policy should be to implement NAFTA, assuming the other countries ratify it, as expeditiously as we can, because Mexico is a market that we should be interested in very much indeed.

The world doesn't need Canadian industry all that much. We need the world a whole heck of a lot more than it needs us. We should basically do a free trade agreement with any significant market that will have us, because we need the business, we need the orders.

• 1945

Mr. de Jong: If I may get back to the specifics, you had mentioned—and its not a verbatim quote—that there are things that can be done in Mexico more properly than we can do in Canada.

Mr. Van Houten: More profitably.

Mr. de Jong: More profitably. Can you tell us which ones, how many, and in what areas? How many jobs do you estimate we will lose? On the other side, what are the jobs we can do more profitably in Canada than in Mexico, what industries? How many jobs do you think that would entail? In other words, can you please begin to point out what are the exact advantages and disadvantages to Canadian manufacturers? Representing the Canadian Manufacturers' Association, I was expecting you to give us some substance here. You still haven't given us some substance.

Mr. Van Houten: If your definition of substance is a quantifiable list of which industries and which companies will lose or gain how many jobs, I can't do that and nobody else can either, except for the people who run those enterprises. As much as you would like somebody to do it, anybody who tries is lying to you. They are not being substantive; they are wasting your time. You shouldn't bother with it.

Mr. Kempling (Burlington): Mr. Chairman, I am fascinated by this concern with the environment. If you take the trouble to read the Mexican constitution, you will find the most stringent conditions in that constitution of any constitution, I think, in the world. The reality is that nobody pays too much attention to it.

I am kind of pleased to note that a company in my constituency of Burlington, Zenon Environmental Inc., is a member of the CMA and just told me that it has sold two massive orders, one to Chrysler Corporation in Mexico and one to General Motors in Mexico, for waste water purification. In other words, the water going out of the Chrysler and the General Motors plants has to be purer than the water coming in from the water main. My view of this

[*Traduction*]

Les études que nous avons réalisées ne sont pas sectorielles, parce que nous pensons que cette formule est dépassée ou en désuétude.

Quelle politique le Canada devrait-il avoir? Le premier élément de cette politique serait de garantir l'accès aux marchés importants et en croissance où qu'ils soient, aux conditions les plus favorables qui se puissent négocier. Un pan de cette politique devrait être la mise en oeuvre de l'ALENA, dans l'hypothèse où les autres pays le ratifient, aussi rapidement que possible, en raison du fait que le marché mexicain nous intéresse beaucoup.

Le reste du monde n'a pas tellement besoin de l'industrie canadienne. Nous avons besoin du reste du monde bien plus que lui n'a besoin de nous. Nous devrions passer une entente de libre-échange avec tous les marchés qui le voudront bien, parce que nous avons besoin d'affaires, de commandes.

M. de Jong: Revenons aux questions précises. Je ne vous cite pas textuellement, mais vous avez dit que certaines choses peuvent être mieux faites au Mexique qu'au Canada.

M. Van Houten: De façon plus rentable.

M. de Jong: De façon plus rentable. Pouvez-vous me dire lesquelles, combien y en a-t-il, dans quels domaines? Combien d'emplois pensez-vous que le Canada perdra? À l'inverse, quel travail peut être fait de façon plus rentable au Canada qu'au Mexique, dans quelle industrie? Combien d'emplois cela représente-t-il? En d'autres termes, pouvez-vous enfin nous dire quels sont exactement les avantages et les inconvénients pour les manufacturiers canadiens? Comme vous représentez l'Association des manufacturiers canadiens, je m'attendais à ce que vous nous présentiez du concret. Or, il n'en est rien jusqu'ici.

M. Van Houten: Si par «concret» vous entendez une liste des industries et des entreprises qui gagneront ou perdront tel nombre d'emplois, il m'est impossible à moi ou à quiconque d'autre de vous la fournir, sauf ceux qui dirigent ces entreprises. Quelle que soit l'importance que cette information revêt pour vous, celui qui vous dit être capable de vous la donner est un menteur. De telles données sont sans fondement. On vous fait perdre votre temps. Ne vous en occupez pas.

M. Kempling (Burlington): Monsieur le président, je suis fasciné par tout l'intérêt porté à l'environnement. Si vous prenez la peine de lire la constitution mexicaine, vous constaterez qu'elle renferme les exigences les plus rigoureuses au monde en matière d'environnement. Sauf que personne n'y prête attention.

Je suis heureux de noter qu'une entreprise de ma circonscription de Burlington, Zenon Environmental Inc., qui est membre de l'AMC, vient de m'apprendre qu'elle a décroché deux très gros contrats, le premier avec la Société Chrysler du Mexique et l'autre, avec la General Motors du Mexique, portant sur de l'équipement d'épuration des eaux usées. Autrement dit, les eaux sortant des usines Chrysler et General Motors devront être plus pures que celles venant de

[*Text*]

trade business is that the more companies we get operating down there, when they see the standards that we have, the more they are going to copy our standards. I think that is significant.

I note that both Stelco and Dofasco are substantial shippers of tin plate into Mexico and have been for some time. That will continue into the future. I note as well that they ship bar steel into Mexico for the manufacture of springs that come back to Brampton, outside Toronto, and they do a great job there.

One of the advantages I see in Canadian and Mexican trade of heavy shipments is that we have a direct rail link into Mexico that requires not a lot of shifting about and trans-shipping and so forth. That is one of the advantages we have over the Japanese or people from Europe wanting to ship into that market. I was particularly pleased about the trucking arrangements that have been made in the NAFTA: that we can pick up a product here, deliver it to Mexico, and then pick up product on the way back through the United States back to Canada. That is great for our trucking industry.

Mr. Van Houten: I agree with you.

Mr. Kempling: That is the type of information we need more of. I know our telecommunications industry is getting a good foothold in Mexico in the telephone and communications end of it, which it needs badly. Our banking and other financial services are getting a good foothold there.

It is a great agreement and I am totally in agreement with the comments you made. I think it is going to be great for Canada if we can continue on the way we are right now.

You should get your members to publicize. I know in the competitive world one guy doesn't want the other guy knowing what the hell he is doing or where his customers are, but the fact is that it is good for the country and good for our trade to know what your members are doing. You mentioned that a furniture manufacturer may be coming back. We have had a couple of other companies go down there and come back to Canada.

Mr. Van Houten: That is correct.

Mr. Kempling: That goes on all the time anyway. Before Mexico we had companies moving in, moving out, starting up, closing down. That's the marketplace.

• 1950

The one that always amuses me is Lionel Electric Trains in Michigan, electric trains for children. It moved down to Mexico and found that its warranty claims went sky-high, its quality dropped dramatically and it eventually moved back to Michigan. That's the experience of some, but not all.

I think our companies going down there are taking with them not only product standards but labour standards and discipline standards that, in time, are going to cause that to be a very, very good bargain.

[*Translation*]

la conduite d'eau principale. Donc, plus il y aura de compagnies canadiennes là-bas, plus les compagnies mexicaines adopteront nos normes. Pour moi, c'est quelque chose.

Je constate que Stelco et Dofasco expédient des quantités considérables de fer blanc au Mexique depuis quelque temps déjà. Elles continueront de le faire à l'avenir. Elles expédient aussi de l'acier en barres au Mexique pour la fabrication de ressorts qui reviennent à Brampton, à l'extérieur de Toronto, et l'on fait de l'excellent travail là-bas.

Pour le transport des cargaisons lourdes entre le Canada et le Mexique, nous avons l'avantage de disposer d'une liaison ferroviaire directe entre nos deux pays, qui réduit le nombre de mouvements et d'opérations de transbordement. C'est l'un des atouts dont nous disposons par rapport aux Japonais ou aux Européens qui veulent expédier leur produits vers ce marché. Je me suis particulièrement réjoui des dispositions de l'ALENA relatives au camionnage. On peut ramasser un produit ici, le livrer au Mexique, puis en prendre un autre au retour en passant par les États-Unis, jusqu'au Canada. C'est excellent pour notre industrie du camionnage.

M. Van Houten: Je suis d'accord avec vous.

M. Kempling: Voilà le genre d'information qu'il nous faut. Je sais que notre industrie des télécommunications est en train de se tailler une place au Mexique dans le domaine de la téléphonie, dont ce pays a cruellement besoin. Nos services bancaires et financiers ont eux aussi une tête de pont là-bas.

C'est un accord extraordinaire et je suis tout à fait d'accord sur vos propos. Ce serait excellent pour le Canada si nous pouvons poursuivre dans la même voie.

Vous devriez inciter vos membres à faire de la publicité. Je sais que, dans un monde de concurrence, une entreprise ne veut pas que sa rivale sache ce qu'elle fait et où se trouvent ses clients, mais le fait est qu'il est bon pour le pays et pour notre commerce de savoir ce que font vos membres. Vous avez dit qu'un fabricant de meubles allait peut-être revenir. Il y a un ou deux autres cas d'entreprises qui sont allées là-bas et qui sont revenus au Canada.

M. Van Houten: C'est vrai.

M. Kempling: Cela arrive tout le temps de toute façon. Avant l'accord avec le Mexique, il y avait des compagnies qui allaient s'établir là-bas, qui repartaient, qui ouvraient leurs portes, qui liquidaient. C'est une situation propre au marché.

Il y a un cas que je trouve amusant, c'est celui de Lionel Electric Trains du Michigan, qui fabrique des trains électriques pour enfants. Cette entreprise, après s'être établie au Mexique, a constaté que les réclamations au titre de la garantie avaient monté en flèche, que la qualité laissait beaucoup à désirer et elle a décidé, sur ce, de rentrer au bercail. C'est ce qui s'est produit dans certains cas, mais pas dans tous.

Nos entreprises qui vont s'établir là-bas emportent non seulement des normes de produits, mais également des normes de travail et de discipline qui, avec le temps, leur seront très profitables.

[*Texte*]

Mr. Van Houten: I agree with you entirely.

The Chairman: A five-minute question. I was amazed that he found a question there.

Mr. Van Houten: Even I almost had the same thing going.

Mr. Van De Walle (St. Albert): First of all, you talk about manufacturing and the exports from Canada into Mexico. What's the situation? Has it increased? You hear so much about job losses in manufacturing. I'd like to hear your comments—you'd be on top of the situation, you would know—rather than take it from the media.

Mr. Van Houten: Our exports of manufactured goods to Mexico have gone down in the last couple of years. They're on their way back up right now. We had a downward blip in the last year or so because the total level of exports isn't all that large. Any particular transaction change has a significant impact on the overall data. It was largely due to the loss of the couple of contracts, one for canola and one for helicopter components, and I think Northern Telecom lost a contract it had previously as well.

As a matter of fact, Northern Telecom, as I understand it, has been involved in the bidding—and I don't know where it stands at all—on the installation of a major new telephone switching system from Mexico City, which has a population of about 20 million people. That would be like installing the telephone switching system of most of Canada.

Business for Canadian manufacturers in Mexico has been off a little bit in the last couple of years for those reasons. The total base of business has not been all that large historically, although it has been significant in some areas. I mentioned auto parts, for example.

Canadian businesses that have been to Mexico since NAFTA has been in the offing, and it has become a serious proposition to look at Mexico in a new way, have gone to Mexico and come back impressed with their opportunity to ship into that market, to get involved in joint ventures in that market, to import components and ship back finished products and to make investments there.

As I indicated earlier, the number of inquiries at the Canadian embassy in Mexico City have increased very, very dramatically. I've been in Mexico a couple of times in the last few months on trade missions and the like, and the people with whom I go, many of them first-time visitors, come back impressed with the potential, impressed by what they see, and enthusiastic about doing some business there, export and otherwise. In other words, I expect to see the volume of business that my members do in Mexico increase significantly over the next several years.

Mr. Van De Walle: My background is in small business and I have a lot of small businesses in my riding. What potential do you see? We always talk about the winners and the losers, the big business and the medium or small business. What is the potential for the small-and medium-sized business?

[*Traduction*]

M. Van Houten: Je suis complètement d'accord avec vous.

Le président: Une question de cinq minutes. Je suis surpris qu'il ait trouvé là matière à question.

M. Van Houten: Je pourrais en dire presque autant pour moi.

M. Van De Walle (St-Albert): Vous parlez des transferts d'entreprises et des exportations du Canada au Mexique. Où en est la situation? A-t-elle gagné en ampleur? On parle tant de pertes d'emplois dans le secteur manufacturier que j'aimerais savoir ce que vous en pensez, vous qui parlez en toute connaissance de cause, plutôt que d'entendre la version des médias.

M. Van Houten: Au cours des deux dernières années, les exportations vers le Mexique de produits manufacturés ont baissé, mais on constate actuellement une reprise. L'an dernier, elles ont piqué du nez, parce que le volume total de nos exportations n'est pas considérable et que tout changement dans les transactions se fait beaucoup sentir. Cette baisse était due, dans une grande mesure, à l'annulation de plusieurs contrats, l'un pour du colza de type canola, l'autre pour des pièces détachées d'hélicoptères, et Northern Telecom, je crois, a également vu résilier un contrat.

Northern Telecom, si j'ai bien compris, avait d'ailleurs présenté une soumission pour l'installation d'un vaste système de commutation téléphonique à partir de Mexico, qui compte une vingtaine de millions d'habitants. Cela équivaut presque à l'installation d'un réseau de commutation téléphonique pour la plus grande partie du Canada.

C'est pour ces raisons qu'au cours des deux dernières années, les industriels canadiens n'ont pas fait de bonnes affaires au Mexique. Les échanges commerciaux avec ce pays n'ont jamais été considérables, tout en étant importants dans certains secteurs, comme celui des pièces détachées d'automobiles.

Les sociétés canadiennes qui ont visité le Mexique depuis qu'il est question de l'ALENA et du fait que ce pays est sérieusement vu sous un angle nouveau, en sont revenues favorablement impressionnées par les débouchés qu'il offre, par les possibilités de lancer des co-entreprises sur ce marché, d'importer des pièces détachées et de réexporter des produits finis, ainsi que par les investissements qu'on peut y faire.

Comme je le disais tout à l'heure, l'ambassade canadienne à Mexico a vu considérablement augmenter le nombre de demandes de renseignements. Au cours des derniers mois, je me suis rendu à plusieurs reprises au Mexique en mission commerciale, et les gens qui m'accompagnent, dont beaucoup vont pour la première fois, reviennent impressionnés par le potentiel de ce pays, par ce qu'ils y voient, par la perspective d'y faire des affaires, d'exporter et que sais-je. Je m'attends donc à ce que le volume des affaires que nous brassons au Mexique augmente considérablement au cours des prochaines années.

M. Van De Walle: Ma circonscription compte de nombreuses petites entreprises, et je viens moi-même de ce milieu. Quel potentiel ce pays offre-t-il? Il est toujours question de gagnants et de perdants, de grosses entreprises et d'entreprises petites et moyennes. Quels sont les débouchés qui s'offrent aux petites et moyennes entreprises?

[*Text*]

Mr. Van Houten: I think it's very significant, because many Mexican businesses, most Mexican businesses, are medium and small in our terminology and have fairly low technology by our standards. They're anxious to do better, anxious to grow, and anxious to raise their technology performance profile.

A number of them feel Canada and Canadian firms represent good partners for them. Who do they think of? The think very frequently of smaller Canadian companies and medium-sized Canadian companies that are a little more like them. I've had more than one Mexican business person say to me that all things being equal, not that they very frequently are, they'd rather do business with Canadian firms than American firms. We're a little less arrogant, perhaps. Maybe we've got less to be arrogant about. We're a little more respectful of their culture, and that's a good thing. I think they look upon us favourably.

• 1955

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): One of the things that's missing from your brief is a profile of the Canadian Manufacturers' Association. Could you tell us the number of members you have?

Mr. Van Houten: We have about 2,500 members, depending on how you count, different divisions of larger companies and so on, and they represent about 70% to 75% of the output of the Canadian manufacturing sector as a whole. Most of them are smaller companies rather than large. Our market penetration, if you will, is much greater among the larger companies. It's harder to find the smaller companies and get them to join associations.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Your market penetration means—

Mr. Van Houten: The proportion of manufacturers who belong to our association. You find that it's higher among larger companies than among smaller companies. The leadership of our organization in terms of board membership both nationally and provincially is usually medium-sized companies on average rather than larger.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Do you have any members who have facilities or plants in Mexico?

Mr. Van Houten: Yes.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): You have some that are located in Canada and in Mexico.

Mr. Van Houten: Yes.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I have a table here on page 18 of your brief that summarizes the exports to Mexico and the imports from Mexico, and there's a whole list of categories in there. Are those the categories that would be represented by firms that you represent in terms of sectors of the economy?

[*Translation*]

M. Van Houten: Des débouchés très intéressants, car un grand nombre, sinon la plupart des entreprises mexicaines, sont petites et moyennes, à nos yeux, avec une technologie assez rudimentaire et elles désirent vivement croître, se développer et améliorer leur performance technologique.

Un certain nombre d'entre elles voient d'un bon oeil une association avec des entreprises canadiennes. À qui pensent-elles? Très souvent à des entreprises canadiennes de taille moyenne qui présentent avec elles des points communs. Plus d'un homme d'affaires mexicain m'a déclaré que, toutes choses étant égales—non qu'elles le soient fréquemment—ils préfèren faire des affaires avec les Canadiens qu'avec les Américains. Peut-être est-ce parce que nous sommes un peu moins arrogants, ou que nous avons moins de raisons de l'être. Nous respectons un peu plus leur culture, ce qui est une bonne chose. Je crois qu'ils ont de la sympathie pour nous.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Ce qui manque à votre mémoire, c'est un profil de l'Association des manufacturiers canadiens. Combien de membres comptez-vous?

M. Van Houten: Nous comptons environ 2 500 membres, cela dépend de la façon dont vous faites le compte; certaines grandes sociétés sont représentées par plusieurs groupes et nos membres comptent pour 70 à 75 p. 100 du volume de production de tout le secteur manufacturier canadien. La majorité comprend des entreprises d'importance moyenne plutôt que les grandes sociétés; autrement dit, notre pénétration du marché est plus grande chez les grosses entreprises. Il est plus difficile d'amener les petites entreprises à s'affilier à une association.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Par pénétration du marché vous voulez dire...

M. Van Houten: J'entends la proportion d'industriels qui font partie de notre association; ils se recrutent davantage parmi les grosses sociétés que les petites. Au plan national et provincial, les représentants des entreprises moyennes forment la majorité du conseil d'administration de notre organisme.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Certains de vos membres ont-ils des usines ou des installations au Mexique?

M. Van Houten: Oui.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Vous en avez qui ont des entreprises dans les deux?

M. Van Houten: C'est exact.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): À la page 18 de votre mémoire se trouve un tableau qui donne un aperçu de ce que nous exportons au Mexique et de ce que nous en importons. Il contient toute une liste de catégories. Ces dernières sont-elles représentatives des secteurs de l'économie que vous représentez vous-même?

[*Texte*]

Mr. Van Houten: Certainly, but not necessarily in precisely the same proportions. I don't have that information offhand, but certainly all of these groupings are represented among our membership, absolutely. On imports from Mexico, the second last item, vegetables, I'm not sure we have any members in that business; the processing thereof, yes.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Let's just look down this list. I'm just very quickly noticing, for example, motor vehicles and parts. We export to Mexico $45.8 million in motor vehicle parts. We import from Mexico $301 million; engines and parts, another $228.8 million. First of all, perhaps you could explain the difference between those two figures in terms of exports and imports in those categories, but more importantly, how you would see the changes in the nature of our balance of trade with Mexico in the event of a NAFTA.

Mr. Van Houten: First of all, I'll explain the numbers. You were looking at the 1990 figures, exports to Mexico, motor vehicle parts, $45.8 million for the year, and you'll notice that motor vehicles were not in that list. On imports from Mexico, motor vehicles are included, not in exports to Mexico. We don't export any vehicles to Mexico because nobody else does either. Currently under Mexican law there's an embargo on the importation of motor vehicles. You can't ship cars into Mexico. Under their very recent automotive decree, you'll be able to begin to export motor vehicles into Mexico for the first time. Under NAFTA, of course, that would continue, and in fact the market would open further. But it has been historically absolutely closed to the import of motor vehicles from other countries.

• 2000

By contrast, the Canadian market for motor vehicles is quite open. But almost all of those motor vehicles imported into Canada from Mexico are imported and have been imported for a number of years duty-free, not under FTA, under the Auto Pact, by the Auto Pact companies in Canada. Ford sell Mexican-made cars in Canada that they've imported duty free, likewise GM and Chrysler.

It is the same situation with engines and other parts. The vast majority of the Mexican product imported into Canada is imported by the Auto Pact participant companies in this country.

As for the future, I certainly expect to see increases in imports into Canada of vehicles and parts, for example. I'm looking at those because they're near the top of the lists in terms of trade both ways. Over time I expect to see it increase. For one thing, Mexican manufacturing capacity is on the rise. Most of those exports from Mexico into Canada will be by the Big Three, who are Auto Pact participants today.

[*Traduction*]

M. Van Houten: Certainement, mais pas toujours dans les mêmes proportions. Je n'ai pas l'information nécessaire sous la main, mais toutes ces catégories sont certainement représentées par nos membres. Notre association ne compte toutefois pas de membres représentant l'avant-dernier poste de la deuxième catégorie d'importations du Mexique, en l'occurrence les légumes, mais nous comptons des représentants des conserveries.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): En jetant un coup d'oeil sur cette liste, je remarque, par exemple, le poste des automobiles et des pièces détachées. Nous exportons au Mexique pour 45,8 millions de pièces détachées d'automobiles. Nous importons pour 301 millions de dollars et, en moteurs et en pièces détachées, pour 228,8 millions de dollars. Pourriez-vous tout d'abord nous expliquer la différence entre ces deux chiffres, à savoir les exportations et les importations dans ces catégories, mais surtout quels sont les changements que vous aimeriez voir dans notre balance commerciale avec le Mexique au cas où l'ALENA devient réalité.

M. Van Houten: Vous étiez en train d'examiner les chiffres des exportations vers le Mexique pour 1990, à savoir 45,8 millions de dollars en pièces détachées d'automobiles et vous pouvez constater que les véhicules automobiles n'y figurent pas. Ils sont en revanche inclus dans la liste de nos importations du Mexique, mais non dans celle des exportations. Nous n'exportons pas de véhicules là-bas, et personne d'autre ne le fait parce qu'à l'heure actuelle, il y a un embargo au Mexique sur l'importation de véhicules. Vous n'avez donc pas le droit d'y exporter des automobiles. Aux termes d'un décret publié tout récemment au Mexique, l'exportation de véhicules vers ce pays va être autorisée pour la première fois. L'ALENA ouvrira encore davantage ce marché qui, jusqu'à ce jour, avait été hermétiquement fermé à l'importation de véhicules automobiles.

En revanche, le marché canadien des véhicules automobiles est entièrement ouvert, mais la grande majorité des véhicules importés du Mexique au Canada le sont en franchise depuis plusieurs années, non pas dans le cadre de l'ALE, mais par les sociétés canadiennes qui relèvent du Pacte de l'automobile. C'est ainsi que Ford vend au Canada des voitures fabriquées au Mexique et importées en franchise de même que GM et Chrysler.

Il en va de même des moteurs et autres pièces: la grande majorité des produits mexicains importés au Canada le sont par des sociétés qui participent au Pacte de l'automobile dans notre pays.

J'envisage certainement, pour l'avenir, des augmentations des importations de véhicules et de pièces détachées au Canada; ces articles viennent en tête de liste des importations et des exportations, et je prévoie que leur nombre ira en croissant, en particulier parce que la capacité de production mexicaine est en expansion. La majorité des exportations mexicaines vers le Canada seront effectuées par les trois grandes sociétés qui participent, actuellement, au Pacte de l'automobile.

[*Text*]

For the first time, though, we'll be able to export both vehicles and parts on a duty-free basis from Canada to Mexico. I expect to see that increase and I expect to see it increase significantly. Since we're starting from a very low base of exports in that industry now, the net effect I would estimate to be more favourable for us as time goes by.

Mr. Myers might want to elaborate.

Mr. Jayson Myers (Chief Economist, Canadian Manufacturers' Association): May I just add a point here? We've been looking so far at direct trade between Canada and Mexico. Let's not forget that our major trading partner is the United States. The United States exports to Mexico are picking up. That is good business for Canada as well, for small firms in Canada, selling to larger firms in Canada that export to the United States, because those materials and industrial goods that are the largest part of our manufacturing sector are then combined in an American product and exported to Mexico.

Let's not look at the direct trade. That's an understatement of the growth potential that NAFTA offers for Canadian industry. Let's not look at the direct trade balance between Canada and Mexico, but let's look at trade in North America because that's what this pact is all about. It's about strengthening our sales into the American market. And I tell you, over the last three years if we didn't have our exports to the United States... That's the only source of strength in this entire recession that has kept manufacturers above water.

The Chairman: This afternoon we had a discussion on trade remedies and dispute settlement. But there isn't anything in here, any particular section where you talk about dispute settlement or trade remedies. Is it an issue for the CMA? I know you talked in your presentation about the rules of origin as something you were impressed with. What about dispute settlement? Do you have any comment?

Mr. Van Houten: Yes, indeed. First of all by way of preface, and very briefly, this document was not prepared originally or primarily as a presentation for the committee but rather as an information guide for our members interested in doing business in Mexico. If they're interested in doing business in Mexico, then figuring out how to handle disputes that might come up thereafter isn't the first thing they need to know about.

As far as dispute settlement is concerned and the provisions in NAFTA, our view is that there have been improvements vis-à-vis the FTA. One of the areas in NAFTA that we have been concerned about and have expressed concern about is anti-dumping countervail. We would have liked to see better progress there. We really didn't make any progress at all in acting upon the provisions in the FTA to facilitate agreement in that area, and didn't make any further

[*Translation*]

Nous serons en mesure, pour la première fois, d'exporter en franchise, du Canada vers le Mexique, à la fois des véhicules et des pièces détachées. Je m'attends à une augmentation considérable, en particulier parce que nous partons de très loin et, avec le temps, l'effet se fera sentir de plus en plus.

M. Myers veut peut-être vous en dire davantage là-dessus.

M. Jayson Myers (économiste principal, Association des manufacturiers canadiens): Me permettez-vous d'ajouter quelque chose? Nous n'avons examiné jusqu'à présent que les échanges directs entre le Canada et le Mexique, mais nous ne devrions pas oublier que ce sont les États-Unis qui sont notre principal partenaire commercial. Les exportations américaines vers le Mexique sont en hausse, ce qui profite aussi au Canada, car les petites entreprises canadiennes vendent à des entreprises canadiennes plus importantes et exportent, elles, aux États-Unis. Ces matériaux et produits industriels, qui constituent la majeure partie de notre secteur manufacturier, sont incorporés dans un produit américain et exportées ensuite au Mexique.

Il ne suffit donc pas d'examiner les chiffres des échanges directs qui ne représentent qu'une petite partie du potentiel de croissance que l'ALENA réserve à l'industrie canadienne. Ce ne sont pas les échanges directs entre le Canada et le Mexique qui importent autant que les échanges commerciaux en Amérique du Nord, car c'est de cela qu'il s'agit dans ce pacte; il s'agit d'une consolidation des ventes sur le marché américain. Et je peux vous dire que, si au cours des trois dernières années nous n'avions pas eu nos exportations vers les États-Unis... dans cette récession qui s'éternise, ce fut le seul ballon d'oxygène qui a maintenu nos manufacturiers à flot.

Le président: Nous avons discuté cet après-midi de recours commerciaux et de règlement des différends, mais vous n'en parlez pas dans votre mémoire. La question se pose-t-elle pour l'Association des manufacturiers canadiens? Je sais que vous avez dit, dans votre exposé, être impressionné par les règles d'origine, mais qu'en est-il du règlement des différends? Qu'avez-vous à en dire?

M. Van Houten: Vous avez raison. Je commencerai par vous dire, très brièvement, que ce document n'a pas été préparé, à l'origine, pour être présenté devant ce Comité; il devait plutôt servir de guide à nos membres qui envisagent de faire des affaires au Mexique. Quand on cherche des débouchés, le règlement des différends n'est pas la première question à laquelle on songe.

Mais pour ce qui est du règlement des différends et des dispositions de l'ALENA, nous pensons qu'il y a eu des progrès par rapport à l'ALE. Une des facettes de l'ALENA qui nous a inquiétés, et nous l'avons dit, c'est le droit compensateur anti-dumping. Sur ce point nous aurions aimé voir plus de progrès. Sur cette question des dispositions de l'ALE nous avons vraiment fait du sur-place et l'ALENA ne marque aucun progrès par rapport à l'ALE, ce qui est

[*Texte*]

progress in NAFTA. That's a disappointment. It's a disappointment for some of our members in some sectors in particular. I know companies in the steel industry are quite concerned about that, for understandable reasons. We would have liked to see better done. As far as dispute settlement is concerned, we think the agreement in NAFTA is satisfactory.

• 2005

The Chairman: Thank you for making your presentation this evening.

Mr. Van Houten: Thank you very much.

Mr. Skelly (North Island—Powell River): Mr. Chairman, I wonder if it might be possible to ask a couple of questions at the end of the presentation.

The Chairman: Well, we've finished this presentation. Our next witness is coming up now.

Mr. Skelly: Certainly there would be time for a couple of quick questions.

The Chairman: We're following the sequence that was agreed upon at the beginning of these hearings, that we go from opposition to government to opposition to government. I've asked my first question in four or five days as the chairman. The next time slot would be going to the government side, but we've run out of time.

Mr. Skelly: There has been a fairly long tradition around here that members, even though not official members of the committee, have an opportunity to ask brief—

The Chairman: I appreciate that members have an opportunity, but we also have a time slot that we're trying to adhere to.

Mr. Skelly: In all fairness, I did put the question to you and asked to be put on the list. I think if there was a problem it should have been indicated prior to this point.

The Chairman: We have had other members who have sat here at other meetings too, waiting patiently for their turn to come up on the agenda, but unfortunately time has run out.

Mr. Skelly: The only way time can run out, I would suggest, is when people are finished asking questions.

Mr. Kempling: Time has run out.

The Chairman: Everyone has particular questions, but we have the time slot. I have excused the witness and we're moving on to the next witness now.

Mr. Skelly: I certainly am extremely upset by this. There are some damned important questions here on human rights and the whole question of Amnesty International's reports regarding these manufacturers going into Mexico, and I think they're worth raising at the table.

The Chairman: Mr. Skelly, according to Beauchesne, because the issue has arisen... Your party has a membership on the committee of one, which is Mr. Barrett. He has quite properly been replaced by Mr. de Jong this evening. If other members who are not regular members of the committee wish to ask questions of the witness, the chairman is in the hands of the committee, looking for unanimous agreement to do that. That would be the process. We've now gone by our hour and I've made a ruling. We're looking forward to the next witness.

[*Traduction*]

décevant, en particulier pour nos membres de certains secteurs. Je connais des représentants du secteur sidérurgique que cela inquiète beaucoup, pour des raisons bien compréhensibles. Nous espérions mieux, mais en ce qui concerne le règlement des différends, l'ALENA nous paraît satisfaisant.

Le président: Merci d'être venus, et merci de votre exposé.

M. Van Houten: Je vous remercie beaucoup.

M. Skelly (North Island—Powell River): Monsieur le président, nous permettez-vous de poser quelques questions à la fin de l'exposé?

Le président: Nous en avons fini avec cet exposé, et c'est le tour du prochain témoin.

M. Skelly: Mais vous nous laisserez bien poser quelques petites questions.

Le président: Nous nous étions entendus, au début de ces audiences, sur la marche à suivre, à savoir que les questions passent de l'opposition au gouvernement, et ainsi de suite, et c'est la procédure que nous suivons. Voilà quatre ou cinq jours que je suis président, et je viens seulement de poser ma première question. Ce sera maintenant au tour du gouvernement de poser une question, et nous n'avons plus le temps.

M. Skelly: Nous avons ici une tradition bien établie selon laquelle les membres, même s'ils ne sont pas membres officiels du Comité, peuvent poser une question brève...

Le président: Je reconnais ce droit aux membres, mais je dois également tenir compte du temps disponible.

M. Skelly: Mais rappelez-vous que je vous ai posé la question et que je demandais à être inscrit sur la liste. Si vous aviez une objection, vous auriez dû me le faire savoir auparavant.

Le président: D'autres membres, qui ont également assisté à d'autres réunions, attendaient patiemment leur tour, également en vain parce que le temps, malheureusement, nous manque.

M. Skelly: Le temps ne devrait manquer que lorsque les gens ont fini de poser les questions.

M. Kempling: Il ne reste plus de temps.

Le président: Nous avons tous des questions à poser, mais nous nous plions tous à certaines règles de temps. J'ai donné congé au témoin, et nous passons maintenant au témoin suivant.

M. Skelly: Voilà qui me chagrine beaucoup. Il s'agit ici de questions fort importantes en matière de droits de la personne; Amnistie internationale a publié des rapports sur ces implantations industrielles au Mexique et ce sont des questions qui méritent d'être examinées ici.

Le président: Monsieur Skelly, d'après Beauchesne, puisque la question a été posée... votre parti est représenté à ce Comité par un membre, à savoir M. Barrett qui est remplacé ce soir en bonne et due forme par M. de Jong. Si d'autres membres qui ne sont pas membres réguliers de ce Comité souhaitent poser des question au témoin, le président s'en remet au Comité à condition qu'il y ait entente unanime. C'est là la procédure et le temps prévu pour ce témoin est écoulé, et nous voulons donner la parole au suivant.

[*Text*]

Let me put it this way. If there were 10 minutes left and you had wanted to speak, because you're not signed in, I would look to see whether there was unanimous consent. I'm sure you would get unanimous consent to ask the questions. But we've gone by our time slot.

Mr. Skelly: The only thing that I would suggest, Mr. Chairman, is that I think it was incumbent... There are certainly sign-in mechanisms here. It's extremely clumsy when you—

The Chairman: I would like to point out to you that in the first round that your party had, Mr. de Jong was signed in and was to be the only one to ask questions. However, Mr. Heap was here, Mr. McCurdy was here, Mr. de Jong was here. The chairman, with discussions, allowed Mr. McCurdy to start off, and he wasn't signed in. I bent the rules to accommodate Mr. McCurdy. But if you're telling me that I should strictly follow the rules, and that's what I want to do—

Mr. Skelly: To me, Mr. Chairman, that makes common sense.

The Chairman: Understand that earlier the chairman was being very accommodating, and now you're suggesting the chairman is not being accommodating.

Mr. Skelly: No, no, not at all. What I'm suggesting is that approach makes common sense and I think if it could be followed—

The Chairman: Well, if we get into the next round, I will be more than happy to try to do that again.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Mr. Chairman, if it would help the proceedings, personally I would allow the NDP to have a five-minute round of questions, if there was unanimous consent for that. We could give our colleague another five minutes and finish it off there.

The Chairman: Unfortunately, when the committee met, the committee directed the chairman that when we get into the shorter rounds it goes from opposition to government to opposition to government. We finished with yourself; therefore, if we reopen it, I have to go to the government for five minutes, and I don't know if there's unanimous consent.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): It would need unanimous consent. I would give it.

Mr. de Jong: Would you like to ask the committee, Mr. Chairman, if there is unanimous consent?

The Chairman: Is there unanimous consent to...?

Mr. Van De Walle: No.

The Chairman: No. Thank you, Mr. Van De Walle.

• 2010

Mr. Skelly: Could I get a ruling from the chairman of the committee as to how we're going to proceed with the next round? Will there be an opportunity or is it going to be required to sign in and sign out members to handle this?

The Chairman: I am prepared to use the same flexibility that I exhibited on the first round, bending the rules allowing you and Mr. de Jong to share the time allotted to a party.

[*Translation*]

Mettons les choses au point: s'il nous était resté 10 minutes et que vous auriez alors voulu prendre la parole, car vous ne figurez pas sur la liste, j'aurais demandé s'il y avait consentement unanime et je suis sûr que vous l'auriez obtenu, mais le temps est écoulé.

M. Skelly: La seule chose que je peux proposer, monsieur le président, c'est qu'il incombait... il doit y avoir moyen d'être sur la liste et cela pose vraiment des problèmes quand vous...

Le président: Je voudrais vous faire remarquer que pour la première série de questions à poser par votre parti, M. de Jong figurait sur la liste et devait être le seul à poser des questions mais à part lui il y avait également M. Heap et McCurdy. Le président, à l'issue d'une discussion, a autorisé M. McCurdy, bien qu'il ne soit pas sur la liste, à poser la première question. Autrement dit, je me suis montré coulant pour donner la parole à M. McCurdy, mais si vous me dites que je dois strictement m'en tenir au règlement, c'est ce que je veux faire...

M. Skelly: Qu'il en paraît affaire de bon sens, monsieur le président.

Le président: Ne voyez-vous pas que le président a été très coulant tout à l'heure, et maintenant vous dites qu'il ne l'est pas.

M. Skelly: Non, pas du tout. Ce que je dis, c'est que cette façon de procéder me semble tenir du bon sens et que si elle pouvait être appliquée...

Le président: Si nous en arrivons au second tour, je ne verrai pas d'objection à vous donner une autre chance.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Monsieur le président, pour faciliter les choses, je suis disposé à permettre au NPD cinq minute de questions, s'il y a consentement unanime à cet effet. Nous pourrions accorder encore cinq minutes à notre collègue, et en rester là.

Le président: Malheureusement, le Comité, lorsqu'il s'est réuni, a demandé au président, quand on en arrive aux séries de questions plus courtes, de donner la parole à l'opposition, puis au gouvernement, puis de nouveau à l'opposition et au gouvernement. Nous en avons terminé avec votre tour et si nous revenons là-dessus, je dois donner au gouvernement cinq minutes et je ne sais s'il y a consentement unanime à cet effet.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Il faudra le consentement unanime, et j'y consens.

M. de Jong: Monsieur le président, auriez-vous l'obligeance de demander au Comité s'il y a consentement unanime?

Le président: Y-a-t-il consentement unanime...?

M. Van De Walle: Non.

Le président: Non. Je vous remercie, monsieur Van De Walle.

M. Skelly: Le président aurait-il l'obligeance de me dire comment nous allons procéder pour le tour suivant? Nous donnera-t-on la parole ou faudra-t-il coucher officiellement un nom sur la liste?

Le président: Je suis disposé à faire preuve d'autant de souplesse que pour le premier tour, et je contournerai le Règlement pour vous permettre, à vous et à M. de Jong, de vous partager le temps réservé à votre parti.

[*Texte*]

Welcome to our next witness, from the Council of Canadians. Its chairperson is Maude Barlow. Maybe Ms Barlow should introduce because now I have more bodies than names in front of me. I'll ask you to introduce your colleagues this evening. I assume you have an opening statement, and then we'll go to questions. Perhaps you could introduce for our sake and also the sake of the clerks of the committee.

Ms Maude Barlow (Chairperson, Council of Canadians): Thank you, Mr. Chairman.

Je vous remercie pour l'occasion que vous nous offrez de présenter, ce soir, notre position sur l'ALENA.

With me are Peter Bleyer, a political economist and our executive director; Ken Wardroper, a former Canadian diplomat and career External Affairs officer specializing in economic matters, and now our director of policy; and Bruce Campbell, an economist, a board member and an adviser to the council. The way we're going to do it, if it's all right, is that Ken is going to present for a few minutes and then I will. Then we'll open it up.

The Chairman: Fine, thank you.

Mr. Ken Wardroper (Policy Co-Chair, Council of Canadians): Mr. Chairman, I'm not going to read our text. I ensured that a slightly revised text would be circulated and it's being done. It had a small glitch in word processing.

The Chairman: We received the new text.

Mr. Wardroper: For introduction, I'm not going to go at any length into the issue of the drastic effects of the free trade agreement between Canada and the United States. Most of those have been examined pretty intensively in many quarters and are self-evident. There certainly have been effects.

What we wish to present today, in part, is an examination of the FTA and the NAFTA and the core elements of those two agreements that are common to the two of them, so that there be a full understanding of what has been entered into on behalf of this country, or is proposed, because it was said during 1988 that it was really a commercial agreement. It's quite obvious when one reads the various clauses that there is far more in this agreement than commercial matters touching on other issues.

The main theme we're going to put forward at this point is the restrictions or circumscription imposed on Canadian governments of the future by the various elements of the agreement, over ten different areas; in other words, a loss of powers in the hands of both federal and provincial governments that in many cases have nothing to do with trade, or commercial aspects of trade in any event.

To start off, I will cite the area and then I'll give some examples, because with the time available one can't go into everything.

[*Traduction*]

Bienvenue à notre prochain témoin, Mme Maude Barlow, présidente du Conseil des Canadiens. Madame Barlow, voudriez-vous avoir l'obligeance de présenter les personnes qui vous accompagnent, car je vois que ma liste ne précise pas tous les noms. Vous avez sans doute une déclaration à faire, et nous passerons ensuite aux questions. Veuillez donc nous présenter vos collaborateurs, pour notre gouverne et pour celle des greffiers du comité.

Mme Maude Barlow (présidente, Conseil des Canadiens): Je vous remercie, monsieur le président.

I thank you for the opportunity that you have given us to present tonight our position on NAFTA.

Je suis accompagnée de Peter Bleyer, notre directeur exécutif, spécialiste en économie politique, de Ken Wardroper, ancien diplomate canadien et haut fonctionnaire qui a fait sa carrière aux Affaires extérieures, aussi spécialisé en économie, qui est à présent notre directeur des Politiques, et de Bruce Campbell, économiste, membre du conseil de direction et conseiller de notre association. Nous avions pensé, si vous nous y autorisez, à laisser d'abord la parole à Ken, et je prendrai ensuite la relève, après quoi vous pourrez nous poser des questions.

Le président: Je vous en prie, faites comme vous l'avez dit.

Mr. Ken Wardroper (coprésident, directeur des Politiques, Conseil des Canadiens): Monsieur le président, je ne vais pas vous lire notre texte, nous vous avons distribué une version légèrement révisée, mais nous avons eu un petit problème au traitement de texte.

Le président: Nous avons reçu le nouveau texte.

Mr. Wardroper: Je ne vais pas traiter de façon approfondie les effets néfastes de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, parce que beaucoup d'autres l'ont déjà fait, et ces effets sautent d'ailleurs aux yeux.

Ce que nous voudrions vous présenter aujourd'hui, en partie, c'est un examen de l'ALE et de l'ALENA, mettant en relief le noyau commun à ces deux accords, afin que l'on comprenne bien ce à quoi a consenti ou se propose de se consentir notre pays, car en 1988, on disait qu'il s'agissait en réalité d'un accord commercial. Or, à la lecture des diverses clauses qui le constituent, il ressort de toute évidence qu'il s'agit de bien davantage que de questions commerciales et que l'on aborde bien d'autres aspects.

Nous allons nous attacher tout particulièrement aux restrictions ou contraintes que les divers éléments de l'accord imposeront aux gouvernements canadiens à venir, et ce, dans dix domaines différents. Il s'agit, autrement dit, d'un affaiblissement des pouvoirs des gouvernements fédéral et provinciaux sur des questions qui, très souvent, ne concernent nullement le commerce, ou tout au moins les aspects commerciaux des échanges.

Le temps presse toujours, et on ne peut entrer dans tous les détails, mais je vais commencer par vous indiquer les domaines en question et vous citer quelques détails.

[*Text*]

One of the critical elements of the agreement is the introduction of the idea of national treatment and also the right of establishment under which American companies can come into Canada and enjoy the full rights of Canadian companies without discrimination.

The effect of that can be very far-reaching. For example, Mr. Clinton has recently been talking about getting after foreign companies and their avoidance of taxation. Only about 4% of American industry is owned or controlled by foreigners. In our case it's about 40%, and a large part of that sector is American companies, the branch plants in Canada. Given that we're heading for a $35 billion deficit for the year ending in March, this is a very important area. Many billions of dollars can be demonstrated to have been lost to the Canadian treasury through transfer pricing and other similar devices. Because these companies are accorded national treatment, there's no way special legislation can be imposed on them, discriminating between them and Canadian domestic companies that are located here and easier to get at that don't have that same aspect.

• 2015

On another area quite separate from trade, the Lortie commission proposed that foreign companies should not be allowed to participate in the electoral process in Canada. If a company is given national treatment, it means that the American companies under this agreement will be able to continue, as they have on previous occasions, to enter into the electoral lists.

I'm just demonstrating limitations on future Canadian governments.

Then there's the investment sector. Under the investment sector we have many limitations based on companies in a sense of prohibition. It is not possible for the Canadian government to impose performance requirements on American companies, or, for that matter, under the NAFTA on Mexican companies coming into Canada. I'm not preaching here on whether there should be such legislation; the point is that future governments are prevented from following policies different from those of a previous government, whereas under this agreement the policies that are entrenched through various measures of those I'm speaking about work into the future. Unless the agreement itself is terminated, they continue to apply and place serious limitations on the Canadian government.

It's no longer possible, for example, to require employment or sourcing or a number of other things. We could go on with that, quite definitely. The NAFTA brings in a much larger sector on services. In the case of services, of course right of establishment and national treatment apply. However, it is not required under either the FTA or the NAFTA that a company providing services must have a presence in Canada. Of course that lends itself to all sorts of fiscal avoidance, if you wish, in the way of taxes.

One of the services of most concern to Canadians—all Canadians, I'm sure—is the question of health care. The public was informed in 1987-88 that there was nothing in the FTA about health services. In fact, there's a series of coded

[*Translation*]

L'un des éléments critiques de l'accord est l'introduction de la notion de traitement national ainsi que le droit d'établissement aux termes duquel les sociétés canadiennes peuvent s'implanter au Canada en jouissant, sans discrimination, de toutes les prérogatives des sociétés canadiennes.

Ceci peut avoir des conséquences d'une grande portée. C'est ainsi que M. Clinton, tout récemment, parlait de poursuivre les sociétés étrangères pour évitement fiscal. Seules 4 p. 100 des entreprises américaines appartiennent à des étrangers ou sont sous leur contrôle, alors que dans notre cas, il y en a 40 p. 100, dont un grand nombre de sociétés américaines qui ont la succursale au Canada. Compte tenu du déficit de 35 milliards de dollars qui s'annonce pour l'exercice fiscal se terminant en mars, c'est là une question qui a son importance. Voilà des milliards de dollars qui ont échappé au Trésor canadien par les prix de facturation internes et autres tours de passe-passe de ce genre. Comme ces sociétés bénéficient d'un traitement national, il est impossible de leur imposer des lois spéciales et de pratiquer une discrimination entre elles et les sociétés canadiennes établies dans notre pays, qui n'ont pas cette possibilité, mais sur lesquelles il est plus facile de mettre la main.

Autre domaine bien distinct du commerce: La Commission Lortie a proposé que les sociétés étrangères ne soient pas autorisées à participer au processus électoral au Canada. Une société qui bénéficie d'un traitement national peut continuer, aux termes de cette entente, et comme elle l'a fait en d'autres occasions, à figurer sur les listes électorales.

Je ne fais que vous montrer les contraintes imposées aux futurs gouvernements canadiens.

Passons maintenant au secteur de l'investissement, où de nombreuses contraintes sont imposées aux sociétés sous forme d'interdictions. Le gouvernement canadien ne peut imposer aux sociétés américaines des prescriptions de résultats ni d'ailleurs, aux termes de l'ALENA, aux sociétés mexicaines qui viennent s'installer au Canada. Ce n'est pas que je veuille préconiser une telle loi, mais le fait est que les gouvernements, à l'avenir, ne pourront adopter de politiques différentes de celles d'un gouvernement précédent, alors que, avec cette entente, les politiques sont codifiées par diverses mesures et continueront à exercer leurs actions; elles ne s'arrêteraient que si l'accord lui-même était résilié et il faut savoir qu'elles imposent de graves contraintes au gouvernement canadien.

C'est ainsi qu'il n'est plus possible d'exiger des emplois, la détermination des sources d'approvisionnement ou toutes sortes d'autres choses... mais nous pourrions continuer, la liste serait longue. L'ALENA introduit un vaste secteur de services auxquel s'applique, bien entendu, le droit d'établissement et le traitement national. Il n'est, cependant, pas exigé, ni dans le cadre de l'ALE ni dans celui de l'ALENA, qu'une société assurant des services ait une présence au Canada. Ceci ouvre la porte, bien entendu, à toutes sortes d'évitements fiscaux.

L'un des services que les Canadiens ont le plus à coeur—et là, je suis sûr, que je parle pour tous les Canadiens—ce sont les soins de santé. En 1987-1988 le public a été informé que l'ALE ne contenait rien touchant ces services de santé,

[*Texte*]

numbers and when you go into the code you find that it covers various aspects of health care: clinics, hospitals, special patient services, and so on. The problem is that with the health services in Canada being under pressure these days, there may be a development of movement in the direction of what they have in the United States, which itself is under question, of course. I'm sure we don't want to go in that direction.

There's another aspect. Obviously we are a country producing raw materials, commodities, and in the past most customs schedules were arranged to encourage the exportation into other countries, if they're industrialized, of raw materials. They had an escalating range of tariffs on further processing. It's of great concern to Canada to get value-added on our exports. Under the General Agreement on Tariffs and Trade, is it possible for us to ensure by the use of an export tax that certain processing will be done in Canada?

For example, this issue came up on the west coast salmon some time ago. Under the GATT we would have been able to put export taxes in, and the Americans proceeded against us under the GATT. Unfortunately, we can't place an export tax and we can't limit any exports on salmon. They had to make some kind of a deal, which is to the loss of the British Columbia fishing industry. The same applies to other raw materials, particularly in the energy sector, which is another sector.

Of course in the energy sector we have the so-called proportionality clause, which in effect grants the United States an ever-increasing entitlement to all future production. This is particularly evident in the natural gas sector. The significant thing is that in an obscure annex the Mexicans said, no, you can't do that in our case. The clause reads there just as it is in the FTA and the NAFTA, but this annex exempts Mexico. So they did not submit to that ruling. Also, of course, on the investment side, Mexico, particularly in energy, under their constitution prevented the alienation, shall we say, of title to energy resources.

• 2020

Some time ago there was much concern in Ontario about the high cost of auto insurance. Well, crown corporations in both the FTA and NAFTA come under quite a rigid regime. In the case of auto insurance, for example, the proposals for auto insurance fell into difficulty with the FTA. Obviously under the FTA and under the NAFTA, the establishment of a crown corporation is permissible. It's not disallowed. But if it has an effect on American industry, they can seek compensation under the headings of "Impairment" and "Nullification of Rights". Clearly the cost was suggested to be so high that Ontario was unable to proceed. This applies to any sort of crown corporation. I just cite that as an example of the limitations placed on Canada.

[*Traduction*]

mais en réalité, il y a une série de numéros codés et si vous consultez le code, vous y trouvez divers aspects de soins de santé: cliniques, hôpitaux, services spéciaux pour malades, etc. Avec les pressions qui s'exercent actuellement au Canada sur les services de santé, on peut redouter une évolution dans le sens de ce qui se passe actuellement aux États-Unis et qui y est d'ailleurs remis en question. Je suis sûr que ce n'est pas l'orientation que nous voulons suivre.

Il y a encore un autre aspect. Certes, notre pays produit des matières premières et des produits semi-ouvrés, et autrefois la plupart des tarifs douaniers étaient conçus de façon à encourager l'exportation des matières premières, si elles étaient industrialisées. Il y avait un barème de tarifs croissants pour la transformation ultérieure de ces matières premières. Le Canada tient beaucoup à ajouter de la valeur à ses exportations, mais avec l'Accord général sur le tarif douanier et le commerce, nous est-il possible, par le biais d'une taxe d'exportation, de veiller à ce que la transformation, dans une certaine mesure, se fasse au Canada?

La question s'est posée il y a quelque temps à propos du saumon de la Côte-ouest. Aux termes du GATT, nous aurions pu y ajouter une taxe d'exportation, et les Américains nous ont poursuivis devant le GATT. Malheureusement nous ne pouvons imposer une taxe d'exportation et nous ne pouvons pas non plus limiter les exportations de saumon. Il a fallu faire un compromis, au détriment des pêcheries de la Colombie-Britannique. Le même cas s'applique à d'autres matières premières, en particulier dans le secteur énergétique, autre domaine touché par ces accords.

Dans le secteur énergétique, bien entendu, nous avons la clause dite d'accès proportionnel, d'après laquelle les États-Unis ont droit à une part toujours croissante de la future production. Cela s'applique tout particulièrement au secteur du gaz naturel. Mais ce qui compte, c'est qu'une obscure annexe de l'ALENA prévoie que la clause de proportionnalité ne s'applique pas au Mexique. La clause est la même dans l'ALE et dans l'ALENA, mais cette annexe en exclut le Mexique. Ils ne se sont donc pas soumis à cette décision. Et pour les investissements, en plus, le Mexique, surtout en ce qui concerne l'énergie, a pu invoquer sa constitution pour interdire l'aliénation de la propriété des ressources énergétiques.

Il y a quelque temps, ou s'est beaucoup inquiété en Ontario au sujet du coût élevé de l'assurance-automobile. Eh bien, en vertu des deux accords de libre-échange, les sociétés d'État sont soumises à un régime très strict. Dans le cas de l'assurance-automobile, par exemple, les propositions d'assurance-automobile ont été contestées en vertu de l'ALE. Bien sûr, les deux accords permettent la création de sociétés d'État. Ce n'est pas interdit. Mais si cette création a des conséquences pour l'industrie américaine, cette dernière peut demander un dédommagement au titre des rubriques «réduction des avantages» et «annulation des avantages». De toute évidence, le prix était trop élevé pour que l'Ontario puisse mener à bien son projet. Cela s'applique à tout type de société d'État. Je ne vous donne qu'un exemple des restrictions qui sont imposées au Canada.

[*Text*]

There's another interesting one. In 1988 there was a serious drought, particularly in the southern United States, at the time when the free trade agreement was being discussed. The question of water came up. We were assured at that time the only kind of water that was covered by the FTA was bottled water. There is no doubt whatsoever that all kinds of water, according to the tariff schedule, which is imported from the GATT schedule, are covered. Indeed, there was a conference in Vancouver earlier this year about exporting water out of British Columbia. There was a big contingent of people from California, much interested in this. Never a word was said about there being any barrier; in other words, that it wasn't a traded good.

The point here is that in the FTA days, Mr. Crosbie said, well, we will pass legislation to prohibit it. A bill was devised very quickly, but it never came to royal assent. Of course if this agreement, the NAFTA, was to carry improvements over the FTA, why is it still absent? Why wasn't it covered by one simple line? It could be said water exports are exempt. It wasn't done. So it's still there.

Now we come to another aspect, and this is another one of the sectors: culture. Culture wasn't going to be affected. It was put to the public that the cultural protection that appears in the FTA is not going to be diminished. Jack Valenti, of the Hollywood motion picture producers' association, sought to have that strengthened. Article 1 says the FTA exempts Canada's cultural industries, but article 2 says if Canada does anything in the cultural industries sector that is not appreciated in the United States, the United States can seek compensation in any other area. It's another version of impairment and nullification of rights.

It's interesting to note that Mexico says in the NAFTA that 30% of screen time in Mexico shall be reserved for Mexican-produced films. Now, we've had a problem with film distribution in Canada. Attempts were made. Eventually they faded out. No serious attempt was ever formulated to protect the Canadian film industry, because of the situation in the free trade agreement, that obviously the United States would take measures against these Canadian actions. Of course that kills it off.

The point here is that in over 10 areas within the FTA and the NAFTA we have serious limitations placed on all future governments in all these sectors. It's rather ironic to think that in the past couple of years Canadians have been much concerned about the Constitution and division of powers. A number of the powers the public might have thought were being divided up as between federal and provincial jurisdictions have gone.

If you read the agreement, it appears the countries grant each other reciprocal rights, but how does one think of a cultural matter, for example films, in relation to the United States? It doesn't work in reverse, because of the ten-to-one ratio of our size and economic size, the general environment in North America, whether it is in culture or whatever else it might be. With a comparison of ten times between the two countries, a relation of that size, an agreement that purports

[*Translation*]

En voilà un autre qui est intéressant. En 1988, il s'est produit une sécheresse grave, surtout dans le Sud des États-Unis. À l'époque, on négociait l'accord de libre-échange. La question de l'eau a été soulevée. On nous a assuré à l'époque que seule l'eau en bouteille pouvait faire l'objet de l'accord de libre-échange. Il n'y a toutefois plus aucun doute: d'après la liste tarifaire reprise au GATT, tous les types d'eau sont commercialisables. D'ailleurs, il y a eu plus tôt cette année une conférence à Vancouver sur l'exportation d'eau de la Colombie-Britannique. De nombreux Californiens, très intéressés par la question, étaient présents. On n'a jamais parlé d'obstacles. Autrement dit, on n'a jamais mentionné que l'eau n'était pas une marchandise.

En fait, à l'époque des discussions sur l'accord de libre-échange, M. Crosby a déclaré qu'on adopterait une loi pour interdire l'exportation d'eau. Un projet de loi a rapidement été rédigé mais n'a jamais reçu la sanction royale. Si cette entente, l'ALENA, devait comprendre des améliorations par rapport à l'ALE, pourquoi n'en parle-t-on pas? Pourquoi n'y a-t-il même pas une ligne à ce sujet? On aurait pu dire que les exportations d'eau devaient être exclues. On ne l'a pas fait. C'est donc possible.

Passons maintenant à un autre sujet, à un autre secteur: la culture. La culture n'était pas censé être touchée. On disait que la protection qui est accordée à la culture dans l'ALE ne serait pas réduite. Jack Valenti, de la Hollywood motion picture producers, association, voulait que cela soit renforcé. L'article 1 de l'accord bilatéral exclut les industries culturelles canadiennes. Mais dans l'article 2, on dit que si le Canada fait quelque chose dans le secteur culturel qui n'est pas apprécié des États-Unis, ceux-ci peuvent demander un dédommagement dans un autre secteur. C'est une autre version des rubriques de réduction et d'annulation des avantages.

Il est intéressant de constater que, dans l'ALENA, le Mexique réserve 30 p. 100 du temps de projection à des films produits au Mexique. Nous avons eu des problèmes de distribution de films au Canada. On a essayé plusieurs solutions. On a fini par abandonner. Aucun effort sérieux n'a été déployé pour protéger l'industrie cinématographique canadienne dans le cadre de l'accord de libre-échange, par crainte que les États-Unis ne prennent des mesures pour compenser. Il n'y a donc plus d'espoir.

En conclusion, voici dix secteurs faisant l'objet des deux accords de libre-échange pour lesquels tous les gouvernements canadiens à venir auront des pouvoirs limités. Il est plutôt ironique de songer qu'au cours des dernières années, les Canadiens ont été extrêmement préoccupés par la constitution et le partage des pouvoirs. Or, bon nombre de pouvoirs que le public croyait partagés par le fédéral et le provincial se sont maintenant évanouis.

En lisant l'entente, on pourrait croire que les pays échangent des droits réciproques. Mais que penser des questions culturelles, par exemple le cinéma, quand on considère que les États-Unis sont l'un des partenaires? L'inverse n'est pas vrai, parce que notre taille et notre pouvoir économique sont dix fois moins importants que ceux de notre partenaire. Il faut également tenir compte de l'environnement nord-américain en général, que ce soit dans

[*Texte*]

to be a reciprocal agreement, with reciprocal benefits, does not grant reciprocal benefits to the two countries. If we were of equal size, then an agreement with these terms would have a much different effect.

• 2025

But it is the effect on Canada and the future power of Canadian governments to conduct policies as desired by the Canadian people. That means future governments, not necessarily the current government. The current government is quite comfortable with these restraints. They fit the government's philosophy, I assume. But other governments might come along, with different ideas, and this is not going to be feasible under this agreement or the NAFTA.

That is the main theme we wish to present for you at this point. My leader will have other things to offer.

The Chairman: Ms Barlow.

Ms Barlow: Thank you. We believe the extension of the FTA to encompass the continent and eventually the hemisphere is basically the creation of what we are calling a "continental economic constitution", which we believe will further remove the ability of Canadians to set our own social, economic, resource, and foreign policy decisions. It denies Canada its political sovereignty. NAFTA continues to force Canadian business, institutions, practices, allegiances, from an east-west to a north-south axis. It furthers the investment rights of American corporations in Canada and it places Canadian corporations that might wish to stay in Canada in a very difficult position. They are disadvantaged if they wish to stay here.

NAFTA panels are going to be established to set standards and rules for the continent, and final say over the legitimacy of any government policy, federal, state, or provincial, will rest with these panels. They will be closed to the general public and their reports are to be confidential. We believe this is an issue of democracy.

NAFTA requires federal governments to ensure its terms are implemented by the provinces. This is fairly new in NAFTA, or it is an extension, certainly. This will affect provincial practices such as supply management boards, employment equity programs, environmental regulations, and local sourcing rules.

NAFTA requires that all government-run operations, from pension plans to garbage collection, be open to competitive bids from other countries. Provincial practices that favour local firms or promote local hiring will be subject to challenge from NAFTA panels, as will government-subsidized training programs.

NAFTA article 1106 contains further prohibitions against any future Canadian government setting conditions on the behaviour of foreign companies. Another Auto Pact would be impossible to negotiate.

[*Traduction*]

le domaine de la culture ou dans d'autres. Lorsqu'il y a une telle différence de grandeur entre deux pays, un accord qui prétend donner des avantages réciproques ne confère pas, en fait, les mêmes avantages aux deux pays. Si nous étions de taille égale, l'accord aurait un effet bien différent.

Ce qui compte, c'est l'effet sur le Canada et sur le pouvoir futurs des gouvernements canadiens de mener à bien des politiques désirées par le peuple canadien. Je parle des gouvernements à venir, pas nécessairement du gouvernement actuel. Le gouvernement actuel se contente très bien de ces restrictions. J'imagine qu'elles correspondent à sa philosophie. Mais d'autres gouvernements ayant des principes différents pourraient être élus. Leur application ne sera pas possible en vertu de l'accord actuel, ni de l'ALENA.

Voici les points saillants que nous voulions vous présenter. Je donne maintenant la parole à mon chef.

Le président: Madame Barlow.

Mme Barlow: Merci. Nous pensons que l'expansion de l'ALE pour englober le continent, et éventuellement l'hémisphère, correspond à la création de ce que nous appelons une «constitution économique continentale». Elle limitera encore le pouvoir des Canadiens de décider de leurs propres politiques sociale, économique, étrangère ainsi que dans le domaime des ressources. On bafoue la souveraineté politique du Canada. L'ALENA continuera d'obliger les entreprises, les institutions, les pratiques et les alliances canadiennes à intervenir dans un axe nord-sud plutôt qu'est-ouest. On favorise le droit des sociétés américaines d'investir au Canada tout en rendant plus difficile la situation des sociétés canadiennes qui veulent demeurer au Canada. En restant ici, ces dernières sont désavantagées.

Des tribunaux de l'ALENA seront mis sur pied pour établir des normes et des règles pour tout le continent. Ils auront le dernier mot par rapport à la légitimité de toute politique gouvernementale, fédérale, provinciale ou d'état. Ils ne seront pas accessibles au public et leurs rapports seront confidentiels. Nous pensons que cela va à l'encontre de la démocratie.

L'ALENA exige du gouvernement fédéral qu'il veille à l'application de ces conditions par les provinces. C'est certainement dans l'ALENA, à moins que ce soit une extension de l'ALE. Cela aura un effet sur les politiques provinciales comme les offices de gestion de l'offre, les programmes d'équité en matière d'emploi, les règlements environnementaux et les règles d'approvisionnement local.

L'ALENA exige également que toutes les activités gouvernementales, que ce soient les régimes de retraite ou l'enlèvement des ordures, fassent l'objet de marchés publics ouverts aux autres pays. Les pratiques provinciales favorisant les entreprises locales ou promouvant l'embauche à l'échelle locale pourraient être contestées par les tribunaux de l'ALENA, tout comme les programmes de formation subventionnés par le gouvernement.

L'article 1106 de l'ALENA prévoit d'autres interdictions quant à l'établissement, par le gouvernement canadien, de conditions relatives au comportement des sociétés étrangères. Il serait donc impossible de négocier un nouveau Pacte de l'auto.

[*Text*]

NAFTA includes new provisions that impose a commercial definition on Canadian crown corporations, both federal and provincial. These will likely be used to constrain governments from directing these enterprises to act as agents of government policy. So if it was directed to implement conservation, it might be considered non-private-practice behaviour. They will require crown corporations and agencies to behave like private firms.

NAFTA adds coverage of transportation services, signalling the clear intention to create an integrated North American transportation system over time, with a single set of standards regarding health, safety, and sustainable development.

NAFTA enshrines deregulation in telecommunications, granting foreign corporations national treatment access to this industry and limiting Canada's ability to impose terms and conditions on these companies.

NAFTA includes an extensive chapter on patents and copyrights, absent from the FTA. It allows private companies to claim ownership of living matter. It makes the legislation extending monopoly patent rights to foreign drug companies irreversible, and we believe it may destroy the generic drug industry in Canada. We are very concerned about how this is being pushed through with so little public discussion, separately from NAFTA and the legislation being debated tonight.

NAFTA failed to get a Canadian content rule in autos to supplement the overall rule of origin, leaving us vulnerable to production shifts to Mexico and the U.S. south by auto companies.

NAFTA includes the disastrous proportional sharing provisions of the FTA for Canada. Mexico won an exemption from the proportional sharing clause, which obliges continued export of scarce natural resources even in times of shortage, but Canadian negotiators did not use the opportunity to push to recover this power.

• 2030

NAFTA and the FTA would be violated by any Canadian move to restrict or diminish foreign control of forest lands, but Mexico won an exemption and will continue to restrict foreign ownership in the forest sector.

It is significant that the Canadian government, as Ken said, never seized the opportunity of the NAFTA to insert the Canadian prohibition of water exports.

NAFTA trades away the right to establish additional supply management commodities, a system that is already under intense international pressure. As well, all remaining agricultural goods will see the gradual elimination of import controls, encouraging open competition among the farmers of the continent regardless of the wages they pay their employees, their environmental practices, or their health and safety standards.

[*Translation*]

L'ALENA comprend de nouvelles dispositions imposant une définition commerciale des sociétés d'État canadiennes, tant fédérales que provinciales. Ces dispositions seront sans doute utilisées pour empêcher le gouvernement de demander à ses sociétés d'appliquer les politiques gouvernementales. Si l'on voulait, par exemple, appliquer une politique de conservation, cela pourrait être considéré comme un comportement ne correspondant pas à celui du secteur privé. On exigera des sociétés d'État et des organismes gouvernementaux qu'ils se comportent comme des entreprises privées.

L'ALENA porte maintenant sur les services de transport, ce qui nous laisse deviner qu'on voudra un jour créer un système de transport nord-américain intégré, s'accompagnant de normes uniques pour la santé, la sécurité et le développement durable.

L'ALENA consacre la dérèglementation des télécommunications, donnant aux sociétés étrangères un traitement national, c'est-à-dire à cette industrie, et limitant la capacité du Canada d'imposer des conditions à ces entreprises.

L'ALENA comprend un chapitre exhaustif sur les brevets et les droits d'auteur, qui n'existait pas dans l'ALE. Les sociétés privées pourront maintenant prétendre à des droits de propriété sur la matière vivante. L'accord rend irréversible les lois accordant un monopole sur les brevets aux sociétés pharmaceutiques étrangères. Nous pensons que cela va détruire le secteur des médicaments génériques au Canada. Nous sommes extrêmement préoccupés par le fait qu'on veut faire adopter cette disposition sans débat public, séparément de l'ALENA. Cette loi fera l'objet de discussions ce soir.

Dans l'ALENA, il n'y a pas de règles de contenu canadien pour les automobiles, à part la question générale des règles d'origine. Les constructeurs automobiles pourraient donc déplacer leur production vers le Mexique et le Sud des États-Unis.

L'ALENA reprend les désastreuses clauses de proportionnalité de l'Accord de libre-échange. Le Mexique a réussi à obtenir une exemption à cette clause de proportionnalité qui contraint l'exportation continue de ressources naturelles rares même en temps de pénurie. Les négociateurs canadiens n'ont toutefois pas saisi l'occasion de récupérer ce pouvoir.

Le Canada violerait les deux accords en restreignant le contrôle étranger des terres forestières. Pourtant, le Mexique a obtenu une exemption et continuera de restreindre la propriété étrangère dans le secteur forestier.

Il convient de remarquer que le gouvernement canadien, comme le disait Ken, n'a pas saisi l'occasion des négociations de l'ALENA pour faire interdire l'exportation des eaux canadiennes.

On a également perdu le droit de mettre sur pied de nouveaux systèmes de gestion de l'offre pour nos produits, un système qui faisait déjà l'objet de pressions très intenses à l'échelle internationale. De plus, tous les autres produits agricoles sont de moins en moins soumis à des contrôles à l'importation, ce qui encouragera la concurrence ouverte entre tous les agriculteurs du continent, quel que soit le salaire versé à leurs employés, leurs pratiques environnementales et leurs normes en matière de santé et de sécurité.

[*Texte*]

NAFTA does not include enforceable environmental protection. It simply states that countries should not waive environmental rules to attract industry, but there are no outright prohibitions or sanctions included. That Mexico currently ignores its own regulations is nowhere mentioned.

NAFTA's chapter 19 effectively cancels the process for negotiations of a subsidies code established in chapter 19 of the FTA. This means that the process for coming to common definitions of what constitutes an unfair practice is now effectively dead. Julius Katz, chief adviser and next in line to Carla Hills, boasted that the FTA commitment had been basically wiped out and they had bested the Canadians.

Finally, NAFTA permits the inclusion of other countries of the Americas into the agreement, provided they adhere to the strict terms of the deal. It would not necessarily be so that the deal would have to be taken back to the parliaments of the first three countries, and so we are essentially signing an agreement for an open economic arrangement with Chile, Guatemala, El Salvador, Haiti, Columbia and other countries of the hemisphere, containing no standards.

Given the far-reaching nature of NAFTA and the evident damage we believe has already been inflicted by the Canada-U.S. Free Trade Agreement, we believe it's unconscionable for this government to be proceeding in such haste, with so little public consultation. This deal will have as far-reaching consequences as the proposed constitutional accord had, or would have had, and several hundred million dollars were spent consulting the people of Canada on that package.

The government has not been able, apparently, to find $15,000 to let people in the communities to which this committee is going know that it's coming. We want to register our strong disagreement with what we feel is an undemocratic process. This is going too fast; it's too big an issue. It must go before the Canadian people for debate.

Thank you.

The Chairman: Thank you. Just as a clarification, the committee did find the money—

Ms Barlow: Oh, good.

The Chairman: —to do advertising, as was agreed to by the steering committee.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I would like to thank and welcome the Council of Canadians for their very useful presentation. Before I begin with my main question, I would like to ask for information concerning two points that appear in the opening couple of pages of your brief.

The first has to do with the estimated loss of manufacturing jobs during the period of the FTA. I know the council has done some work in this area and I would appreciate, for the purposes of the committee, if the council would share with the committee the research it has carried out on the job losses that have taken place under the FTA, and those that it estimates were due to the existence of the FTA during this period. You don't have to talk about it in

[*Traduction*]

L'ALENA ne comprend pas de dispositions visant l'application de normes environnementales. On y dit simplement que les pays ne devraient pas supprimer leurs règlementations environnementales pour attirer des industries. Il n'y a toutefois pas d'interdiction explicite ni de sanction. On ne dit nulle part que le Mexique bafoue actuellement ses propres règlements en matière d'environnement.

Le chapitre 19 de l'ALENA annule, dans les faits, le processus de négociation d'un code de subventions établies en vertu du chapitre 19 de l'ALE. Cela signifie la suppression du processus visant à en arriver à des définitions communes de ce qui constitue une pratique déloyale. Julius Katz, principal conseiller et successeur de Carla Hills, se vantait d'avoir ainsi supprimé l'engagement pris dans l'ALE et d'avoir vaincu les Canadiens.

Finalement, l'ALENA permet d'intégrer d'autres pays américains à l'entente, à condition que ceux-ci adhèrent aux conditions de base de l'Accord. Il ne serait pas alors nécessaire de présenter de nouveau l'entente aux parlements des trois premiers pays. Par conséquent, nous signons une entente économique ouverte avec le Chili, le Guatémala, le Salvador, Haïti, la Colombie et d'autres pays de l'hémisphère, où il n'y a pas de normes.

Étant donné l'ampleur de l'ALENA et les dommages que nous avons déjà subis en raison de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, nous estimons qu'il est déraisonnable, pour le gouvernement, d'aller si vite avec si peu de consultations publiques. Cette entente a une portée aussi grande que celle qui avait ou aurait eu l'Accord constitutionnel proposé. Des centaines de millions de dollars ont été dépensés pour consulter les Canadiens sur l'entente constitutionnelle.

Or, il semble que le gouvernement n'a pas réussi à trouver les 15 000$ nécessaires pour dire à certaines collectivités que ce comité allait les visiter. Nous voulons faire connaître notre profond désaccord avec ce processus à notre avis anti-démocratique. Les choses vont trop vite pour une question trop importante. Il faut que les Canadiens aient l'occasion d'en discuter.

Merci.

Le président: Merci. Rectifions les faits: Le comité a trouvé l'argent nécessaire. . .

Mme Barlow: Ah, très bien.

Le président: . . .pour la publicité, comme l'avait convenu le comité directeur.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Je veux souhaiter la bienvenue aux représentants du Conseil des Canadiens et les remercier pour cet exposé qui sera très utile. Avant de passer à ma principale question, j'aimerais obtenir des explications au sujet de deux renseignements qui se trouvent sur les deux premières pages de votre mémoire.

Tout d'abord, vous donnez une évaluation des pertes d'emplois dans le secteur manufacturier depuis l'instauration de l'Accord de libre-échange. Je sais que vous avez fait certains travaux dans le domaine et j'aimerais que vous en fassiez profiter le comité; j'aimerais que vous nous fassiez part de vos recherches sur les pertes d'emploi depuis l'instauration de l'Accord de libre-échange et sur les pertes d'emploi qui, à votre avis, ont été causées par l'Accord de

[*Text*]

any detail here, but if you do have a study that you would share with the committee, I would appreciate it.

Would that be okay, Mr. Chairman?

The Chairman: It's up to the witness, I assume.

Mr. Bruce Campbell (Financial Adviser, Council of Canadians): We we can certainly provide you with more information. I think the figure that's in the brief is a figure that's taken from Statistics Canada, employment earnings and hours. That particular figure is to March 1992. There is fluctuation, depending on the time periods that you use, that you look at. That's the kind of net shrinkage in the manufacturing sector. It represents a loss of approximately 23%, 24%, close to a quarter of the manufacturing sector employment.

• 2035

Obviously it is difficult to get a precise figure because it's a complex process. It's a complex phenomenon. There's interaction with other policies. There is a whole set of policies at play here. We argue, of course, that the FTA is central, that these policies are mutually supportive.

I think you can get a more precise figure. Unfortunately, the work hasn't been done. The effort hasn't been funded to do that kind of detailed analysis that was promised and is necessary. What you're left with is really a process of approximation, successive approximation. For example, you look at the global employment picture. You look at what was projected and you look at other policies in the interaction. You can only come up with a ballpark figure.

The only time in my recollection that the government really made an honest estimate of what the likely impact, job-wise, of free trade would be was back at the beginning of the process. Even then, the contours of the agreement weren't known and what was envisaged was a much less ambitious effort. It was in the Kelleher report, which was the first discussion paper that came out in 1985. There was just a small reference to the employment question.

At the time they called them inter-industry employment shifts. Those were the words they used. As a result of the free trade agreement, narrowly defined, they estimated it would be 7% of the work force. Well, if you do the arithmetic, that is about 850,000 jobs.

I think, given the scope of this particular agreement, because that was back in 1985—what we ended up with was something much more extensive, and then it's further expanded in NAFTA. You could reasonably say 10% or even 12%. So the number increases. We're talking over a million, depending on the proportion. But that's what they started from, a 7% net employment shift.

They are basically full-employment models, the economy is running at full employment. What happens in that situation is that people shift from one job to another, and the assumption was that they would go from lower-paying jobs to higher-paying jobs, from low-efficiency jobs to higher-efficiency jobs. Well, of course, that hasn't happened. There haven't been the jobs to go to. Certainly the anecdotal evidence is that if they do get jobs, they're certainly not going

[*Translation*]

libre-échange. Vous n'avez pas à en donner les détails maintenant, mais si vous vouliez bien nous faire partager le fruit de vos recherches, nous l'apprécierions.

Êtes-vous d'accord, monsieur le président?

Le président: C'est aux témoins d'en décider, je présume.

M. Bruce Campbell (conseiller financier, Conseil des Canadiens): Nous pouvons certainement vous fournir davantage de renseignements. Je pense que le chiffre qui figure dans notre mémoire est tiré des données de statistiques Canada sur les revenus d'emploi et les heures de travail. Ce chiffre date de mars 1992. Il y a bien sûr des fluctuations, selon les périodes considérées. Mais voilà, en gros, les pertes nettes pour le secteur manufacturier: environ 23 ou 24 p. 100, soit près du quart des emplois du secteur manufacturier.

De toute évidence, il est difficile d'obtenir des chiffres précis, parce que le processus est complexe. Le phénomène est complexe. Il y a interaction avec d'autres politiques. Toute une série de politiques entrent en jeu. Nous prétendons, bien sûr, que l'accord de libre-échange est crucial et que ces politiques se renforcent mutuellement.

Je pense qu'on peut obtenir des chiffres plus précis. Malheureusement, ce travail n'a pas été fait. On n'a pas financé ce genre d'analyse détaillée qui avait été promise et qui est nécessaire. Il ne reste, en fin de compte, qu'un processus d'approximations successives. Considérons la question de l'emploi, par exemple. On voit les projections et les autres politiques en jeu. On ne peut faire mieux qu'arriver à un chiffre approximatif.

La seule fois, si je me souviens bien, où le gouvernement s'est livré à une estimation honnête de l'incidence probable du libre-échange sur l'emploi, c'était au début du processus. Et là encore, les modalités de l'accord étaient inconnues et ce qu'on envisageait était beaucoup moins ambitieux que le résultat final. C'était dans le rapport Kelleher, le premier document de travail, publié en 1985. Il n'y était que brièvement question d'emploi.

À l'époque, on parlait de déplacements des emplois d'un secteur à l'autre. C'étaient les termes employés. On estimait que l'accord de libre-échange, défini dans un sens étroit, toucherait 7 p. 100 de la main-d'oeuvre, ce qui représente environ 850 000 emplois.

Compte tenu de l'ampleur de cet accord, parce que ces chiffres remontent à 1985—nous avons abouti à des résultats beaucoup plus importants, que l'ALENA amplifie encore plus. On pourrait raisonnablement parler de 10, voire de 12 p. 100. Les chiffres augmentent. Cela représente plus d'un million d'emplois, selon le taux retenu. Mais au départ, on prévoyait un déplacement de 7 p. 100.

Il s'agit essentiellement de modèles de plein emploi, qui supposent que l'économie tourne au maximum. Dans ce cas, les gens changent d'emploi et on suppose qu'ils laissent des emplois peu payés pour en prendre des plus rémunérateurs, autrement dit, des emplois peu efficients pour des emplois plus efficients. Évidemment, les choses se sont passées autrement. Il n'y a pas eu de meilleurs emplois. Les preuves anecdotiques démontrent que ceux qui se trouvent des

[*Texte*]

to other jobs in the manufacturing sector. They're tending to go to the service sector, and they tend to be lower-skilled jobs with lower wages.

So in terms of an approximation for the last three and a half or four years of free trade, you look at between 400,000 and 500,000 jobs net lost in the manufacturing sector, depending on the period. You look at an economy that should have created—if you had looked at the average for the previous five years, it was 250,000 jobs a year. That is a million jobs.

In effect, from January 1989 to August 1992 there has been a net reduction in the work force overall of more than 200,000. What happened to those 1.2 million jobs that should have created...? An extra 600,000 people joined the unemployment rolls, and 350,000 are working part time because they can't find a full-time job, and another 250,000 people have actually dropped out of the work force. The participation rates are down. You can only get at a kind of magnitude of what's happening employment-wise by a series of successive approximations. Then you have to infer the role of the FTA in that process.

Ms Barlow: But the comparison to the American numbers is also—

Mr. Campbell: There are other ways you can—

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I did not really want to get too deep into that issue, because I know you've made the statement, and I know that you've done some work in this area. I would be interested in seeing your methodology and your analysis of the evidence that is behind this.

• 2040

Ms Barlow: There is an important addition, though, because we've compared it to the rate of job loss in the United States and it's much greater here. So we argue that the FTA is the major difference.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Sure, okay. But if you have an analysis of that, I would appreciate it.

Ms Barlow: Yes, certainly.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): This is not the question I really wanted to ask, but I wanted to get this information for our use as a committee. The other point is on page 3 and it has to do with the global trade challenge and the critique by the Thomson press of that publication of the Canadian government. Perhaps I could ask that the committee might have that for its use.

Mr. Wardroper: Yes. I could make a little comment on that. The Thomson press said that this is an analysis from their point of view of what had been published in the tabloid that went out to many Canadian households. It made quite a good analysis of it. It left out one point. It didn't mention the question of changes in measurement not being issued by the government side in constant dollars. That's very important.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Right. Yes.

[*Traduction*]

emplois ne le font certainement pas dans le secteur manufacturier. Ils ont tendance à aller vers le secteur des services et il s'agit d'emplois peu spécialisés moins bien payés.

Par conséquent, pour donner un chiffre approximatif pour les trois années et demie du libre-échange, on peut parler d'une perte nette de 400 000 à 500 000 emplois dans le secteur manufacturier, selon la période considérée. L'économie aurait dû créer—si on se fie aux moyennes des cinq années précédentes—250 000 emplois par année, soit un million d'emplois.

En réalité, de janvier 1989 à août 1992, la population active a diminué de 200 000 personnes. Qu'est-il arrivé de ces 1,2 million d'emplois qui auraient dû être créés? Il y a 600 000 de chômeurs de plus, 350 000 personnes qui travaillent à temps partiel parce qu'elles ne peuvent trouver un emploi à plein temps et 250 000 personnes qui ont quitté la population active. Les taux de participation sont à la baisse. On ne peut se faire une idée de l'ampleur des effets sur l'emploi que par une série d'approximations successives. Puis, il faut tirer des conclusions sur le rôle du libre-échange dans ce processus.

Mme Barlow: Mais la comparaison avec les chiffres américains est aussi...

M. Campbell: Il y a d'autres moyens de...

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Je ne voulais pas m'aventurer trop loin, parce que je connais votre déclaration. Je suis convaincu que vous avez fait des recherches dans ce domaine. J'aimerais savoir quelle méthodologie vous avez suivie et à quelle analyse des preuves vous vous êtes livrée pour en arriver là.

Mme Barlow: Il y a cependant, un élément important à ajouter, parce qu'après des comparaisons avec le taux de pertes d'emplois aux États-Unis, nous avons constaté que le nôtre est beaucoup plus élevé. Par conséquent, nous soutenons que le libre-échange constitue la principale différence.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): D'accord, mais si vous aviez une analyse, j'aimerais la voir.

Mme Barlow: Certainement.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Ce n'est pas vraiment la question que je voulais poser, mais je voulais obtenir cette information pour que le comité puisse s'en servir. Mon autre remarque concerne la page 2, où il est question du Défi du commerce mondial et de la critique que Thomson Press a faite de cette publication du gouvernement canadien. Le comité pourrait-il obtenir cette critique?

M. Wardroper: Oui. J'ajouterai deux mots à ce sujet. Thomson Press a déclaré qu'il s'agit d'une analyse de son point de vue publiée dans le sondage expédié à de nombreux ménages canadiens. L'analyse était assez sérieuse. Mais elle oubliait une chose. Elle ne mentionnait pas les changements dus au fait que le gouvernement n'a pas exprimé ses chiffres en dollars constants. C'est très important.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): D'accord.

[*Text*]

Mr. Wardroper: The corrective report put out by the Department of Commerce in Washington was quite easily obtainable. We made that point.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Yes.

Ms Barlow: So you'd like those?

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): That's right. I would like to have those tabled for the committee. If you or our research staff could provide them, I would appreciate that.

Now I would like to ask my main question for this round.

Mr. de Jong: On a point of procedure, is the hon. member suggesting that they should be appended to the minutes of the meeting?

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): They would be made available to the committee.

Mr. de Jong: But not as part of the minutes?

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): They would be tabled with the committee.

Mr. de Jong: Why don't you move that they be included in the record?

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I'm at the disposal of the chair on that point.

The Chairman: Other reports have been tabled. We had a high stack tabled a couple of nights ago for the clerk. As Mr. LeBlanc says, it is to assist in helping to write a final report. I don't know the size of this. I don't know if we're talking about something of *Encyclopaedia Britannica* dimensions.

Ms Barlow: Mine was just an article.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I shall turn to my general question. If I can summarize your main thesis, it is that Canada has lost sovereignty as a result of the free trade agreement and will lose further sovereignty as a result of the extension to Mexico, and you argue that we can correct that loss of sovereignty through further negotiation. You are arguing that at this point Canada has no choice; that even with a new administration in the United States and possible changes they may want to make to the NAFTA or parallel agreements in the area of the environment or other areas, the only recourse for Canada at this point is to terminate this experience with the FTA and not to get into the NAFTA.

You also advocate that we should be concentrating our participation in trade agreements in the multilateral GATT process. Given that the GATT, particularly in this round, has expanded its scope much further than the goods sector, into investment, into intellectual property, into new areas affecting more segments of trade than we've been accustomed to, and into whole new areas of restrictions to trade or interventions in the area of trade... Let me back up a bit. Given that and the fact that trade into these areas of investment and services and intellectual property really do limit the sovereignty of any country that's involved in the GATT system, to the extent that their domestic policy is

[*Translation*]

M. Wardroper: Le correctif, publié par le département du Commerce à Washington, est facile à obtenir. Nous l'avons indiqué.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Oui.

Mme Barlow: Vous aimeriez obtenir ces documents?

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): En effet. J'aimerais que ces documents soient déposés au comité. Si vous ou notre personne de recherche pouvez les obtenir, je vous en serais reconnaissant.

J'aimerais maintenant poser ma principale question à ce tour-ci.

M. de Jong: L'honorable membre propose-t-il de les annexer au procès-verbal de la séance?

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Ils seraient mis à la disposition du comité.

M. de Jong: Mais pas annexés au procès-verbal?

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Ils seraient déposés au comité.

M. de Jong: Pourquoi ne proposez-vous pas de les annexer au compte rendu?

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): J'accepterai la décision du président à ce sujet.

Le président: D'autres rapports ont été déposés. Une pile a été remise au greffier il y a quelques jours. Comme l'affirme M. LeBlanc, ces documents visent à nous aider à rédiger un rapport final. Je ne sais pas s'ils sont volumineux, s'il s'agit de briques épaisses comme l'encyclopédie Britannica.

Mme Barlow: Dans mon cas, il s'agit simplement d'un article de journal.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Je reviens à ma question principale. Pour résumer votre pensée, votre principale thèse est que le Canada a perdu une partie de sa souveraineté par suite de l'accord de libre-échange et qu'il en perdra davantage par suite de l'élargissement au Mexique. Vous soutenez que nous pouvons compenser cette perte de souveraineté par d'autres négociations. Vous soutenez que, pour le moment, le Canada n'a pas le choix; que malgré un nouveau président aux États-Unis et les changements que les États-Unis pourraient vouloir apporter à l'ALENA ou à des accords parallèles dans d'autres domaines, dont l'environnement, la seule solution pour le Canada actuellement consiste à mettre un terme à l'accord de libre-échange et ne pas adhérer à l'ALENA.

Vous préconisez également que nous concentrions notre participation aux accords commerciaux du processus multilatéral du GATT. Étant donné que le GATT, surtout dans les négociations actuelles, a élargi sa portée bien au-delà du secteur des produits, pour inclure l'investissement, la propriété intellectuelle, de nouveaux domaines qui touchent des éléments du commerce autres que ceux auxquels sous étions habitués et pour prévoir de nouveaux domaines de restriction commerciale ou d'intervention commerciale... Permettez-moi de revenir légèrement en arrière. Compte tenu de ces facteurs et du fait que le commerce dans les domaines de l'investissement, des services et de la propriété

[*Texte*]

influenced by being a part of an international agreement, does the council support the scope of the GATT and the future scope of the GATT which is, for example, represented in the Uruguay round? Whether or not we have an FTA or a NAFTA or an extended NAFTA along continental lines or other lines, does the council support that extension of the GATT process into all of these other areas of trade and related trade, with the consequences for sovereignty that would imply?

• 2045

Ms Barlow: I'll take the first part of it, and Ken Wardroper can take the second.

In terms of abrogation, you're right, we are calling for the abrogation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement and, if it is passed, NAFTA. By the next election we hope to have this very much as an election issue. We feel that tinkering with the current free trade agreement would not change the nature of its harm to Canada.

What Mr. Clinton is talking about, and I certainly welcome his arrival on the scene in Washington, are parallel agreements on environment and worker adjustment programs. And good for him; they should do that. That border mess is awful. If you haven't seen it, I would urge you to go down and see it. So I hope they come up with some kind of way to start the process of cleaning that up.

But that does not affect anything that Ken earlier talked about: that we've lost energy, sovereignty, our right to set the terms and conditions of foreign trans-nationals in our country and so on.

We feel this would not change the situation for Canada and that it would be a tinkering around the edges. The thing is fundamentally flawed. We believe it exists to give trans-national corporations, some of which are Canadian corporations wishing to move away, the right to choose to take their production out of Canada and pay no penalty. We believe it hamstrings governments. Its purpose is deregulation placed in an international agreement, and so we're fundamentally opposed to it in any form that it looks like today.

We feel it would be a terrible mistake to talk about renegotiation, and furthermore it's unrealistic. The Americans will not renegotiate any of the substantive clauses that gave them so much power over Canadian resources, Canadian manufacturing, Canadian investment rules, and so on. We feel they would never do that.

Mr. Wardroper: To pick up on what you've asked about GATT and the multilateral, this is dealt with, not at great length, but in the final page of our text, where we say:

> Would it not be a constructive Canadian contribution to the international community to put the brakes on the process of partitioning the world into adversarial trading blocs which now seems underway?

[*Traduction*]

intellectuelle limite véritablement la souveraineté de tout pays signataire du GATT, dans la mesure où la politique intérieure est influencée par la participation à un accord international, le Conseil appuie-t-il la portée actuelle et future du GATT représentée, par exemple, par l'Uruguay Round? Avec ou sans accord de libre-échange, ALENA ou ALENA élargi à l'échelle continentale ou autre, le Conseil appuie-t-il l'élargissement du processus du GATT pour qu'il englobe tous ces autres secteurs commerciaux et secteurs connexes, avec les conséquences qui en découlent sur la souveraineté?

Mme Barlow: Je répondrai à la première partie de la question et Ken Wardroper, à la seconde.

En ce qui concerne l'abrogation, vous avez raison, nous la réclamont pour l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et de l'ALENA, s'il est adopté. D'ici aux prochaines élections, nous espérons que cette question deviendra un enjeu électoral. Nous pensons que rafistoler l'accord de libre-échange actuel ne réduirait en rien les préjudices qu'il entraîne pour le Canada.

Ce que propose M. Clinton, et je suis ravie de son arrivée à Washington, ce sont des accords parallèles sur l'environnement et sur les programmes d'adaptation de la main-d'oeuvre. Et tant mieux pour lui, les Américains en ont besoin. Le fouillis à la frontière est atroce. Si vous ne l'avez pas vu, je vous conseille d'y aller et de constater par vous-mêmes. J'espère donc que les Américains trouveront un moyen de commencer à faire le ménage.

Mais cela ne change en rien les propos de Ken, à savoir que nous avons perdu l'énergie, la souveraineté, notre droit de définir les modalités des échanges internationaux dans notre pays, etc.

Nous estimons que cela ne changerait pas la situation du Canada et que ce serait tout simplement du rafistolage. L'accord est fondamentalement mauvais. Nous pensons qu'il existe pour donner aux multinationales, dont certaines sont des entreprises canadiennes désireuses de déménager, le droit de choisir d'aller produire hors du Canada et sans pénalité. Nous croyons qu'il coupe tous les moyens aux gouvernements. Il a pour objet la déréglementation dans un accord international. Par conséquent, nous nous y opposons fondamentalement, sous toutes ses formes actuelles.

Nous estimons que ce serait une grave erreur de songer à renégocier, et même que c'est irréaliste. Les Américains ne renégocieront aucun des articles importants qui leur ont donné tant de pouvoirs sur les ressources canadiennes, la fabrication canadienne, les règles canadiennes concernant l'environnement, etc. Nous pensons qu'ils ne le feront jamais.

M. Wardroper: Pour revenir à votre question sur le GATT et les accords multilatéraux, nous en parlons, encore que brièvement, à la dernière page de notre mémoire, quand nous déclarons:

> Le Canada ne ferait-il pas une contribution utile à la communauté internationale s'il enrayait ce qui semble être un processus de fragmentation du monde en blocs commerciaux antagonistes?

[*Text*]

I think most people in this country and in this committee recognize that over time, since World War II, Canada has played a very strong role in multilateral organizations: the United Nations, the IMF, the Law of the Sea negotiations, NATO. If it hadn't been for NATO we would have been in a bilateral arrangement with the United States, which would have been very uncomfortable. The whole point of going into GATT is that it's an organization of governments, and governments are going to bargain with each other as to how much sovereignty, collectively, they are going to give up to the common benefit. That's the whole essence of it.

A trilateral relationship, including Mexico, doesn't alter this situation. Our relationship is essentially with the United States on a ratio of 10:1 in power, and obviously when you deal on that basis, if there are disputes and difficulties, you're not likely to be a winner most of the time. In the GATT you can get allies. For example, we were in what they call the Cairns Group, much concerned with protection of our agricultural interests. Obviously, Canada has a serious problem in GATT on agriculture because we have two kinds of agriculture, and that is unavoidable whatever arrangement you're in.

• 2050

But the whole point is that by surrendering sovereignty to an international organization where we can have a say and rally to our cause, or a common cause with others, we can change the organization's approach, as we've done in other organizations; whereas in a bilateral relationship where the ratio is so great, it's very unlikely that we can bring about any major outcome to our benefit when we're up against a particular interest which the other side holds contrary to ours. It's a wider multilateral arrangement which gives us the best promise, and it isn't frozen forever. The GATT is a constantly evolving organization.

I agree that there are a number of features new to GATT, some of them beneficial to us and some of them not beneficial or, we might say, they cause difficulties. But the same difficulties arise in the NAFTA in the extensions that it takes beyond FTA. Intellectual property and so on are features that are common to both. There's nothing better in the NAFTA than what's in GATT. In fact, the United States are using the same lines in NAFTA.

For example, in dispute settlements and countervail, which have gone from chapter 19 in NAFTA—and we no longer have what was a possibility before—the Americans under the FTA and NAFTA can rewrite rules as they affect their trilateral and our bilateral partners, contrary to what they can do under the GATT. There they are bound by the GATT rules and the GATT rules on countervail, and so on.

[*Translation*]

Je pense que la plupart des Canadiens et des membres du comité reconnaissent qu'au fil des années, depuis la Seconde Guerre mondiale, le Canada a joué un rôle très important au sein des organismes multilatéraux: aux Nations Unies, au FMI, aux négociations sur le droit de la mer, à l'OTAN. N'eût été de l'OTAN, nous aurions conclu avec les États-Unis une entente bilatérale qui nous aurait mis dans une position très inconfortable. La raison essentielle de notre participation au GATT est qu'il s'agit d'une organisation de gouvernements et que les gouvernements négocient ensemble pour déterminer dans quelle mesure ils sont prêts à renoncer collectivement à une partie de leur souveraineté dans l'intérêt de tous. C'est l'essence même de cet accord.

Une relation trilatérale, incluant le Mexique, n'y change rien. Notre relation s'établit essentiellement avec les États-Unis, à raison de dix pour un: en pouvoir, et de toute évidence quand on négocie sur cette base, en cas de différend ou de difficulté, nous ne gagnerons probablement pas la plupart du temps. Au GATT, nous pouvons trouver des alliés. Par exemple, nous avons participé à ce qu'on appelle le Groupe de Cairns, qui s'intéressait à la protection de nos intérêts agricoles. Il est certain que le Canada a des difficultés au GATT dans le domaine agricole, parce que nous avons deux types d'agriculture. C'est inévitable, peu importe l'accord auquel nous sommes partie.

Mais l'argument central, c'est que si nous cédons une partie de notre souveraineté au sein d'un organisme international où nous pouvons exprimer notre opinion et rallier d'autres membres à notre cause ou à une cause commune avec d'autres, nous pouvons changer l'attitude de l'organisation, comme nous l'avons fait jusqu'ici; alors que dans une relation bilatérale, il est très peu probable que nous puissions aboutir à des résultats avantageux pour nous, quand nous nous heurtons à des intérêts contraires chez notre partenaire. C'est un accord multilatéral plus vaste qui est le plus prometteur et il n'est pas figé à jamais. Le GATT est en constante évolution.

Je conviens que certaines caractéristiques sont tout à fait nouvelles au GATT et que certaines sont avantageuses pour nous tandis que d'autres le sont moins, ou en tous cas, elles nous causent des ennuis. Mais les mêmes difficultés se posent dans l'ALENA et dans son élargissement par rapport à l'accord de libre-échange. La propriété intellectuelle, par exemple, est une caractéristique commune aux deux. L'ALENA n'améliore nullement le GATT. De fait, les États-Unis s'inspirent du GATT dans l'ALENA.

Par exemple, en ce qui concerne les mécanismes de règlement des différends et les droits compensateurs, qui sont disparus du chapitre 19 dans l'ALENA—et ce qui était une possibilité est disparu—, les Américains peuvent changer les règles touchant à leurs partenaires trilatéraux et à nos partenaires bilatéraux, contrairement à ce qui est permis dans le GATT. Ils sont liés par les règles du GATT sur les droits compensateurs, par exemple.

[*Texte*]

Subsidies and so on under the new GATT, if it comes to pass, are different from those here. We'll have truly a more effective beneficial dispute settlement arrangement. The dispute settlement arrangement in the FTA was cobbled together at the last moment, and now any idea that we would ever have agreement on the subsidy issue or definition is effectively gone. That's the difference in the approach.

The Chairman: Mr. de Jong.

Mr. de Jong: Mr. Chairman, my colleague can take the first five minutes and I'll take it the rest.

Mr. Skelly: I would like to congratulate the committee on a fine presentation.

The one thing that does not seem to be up for discussion very often is the question of human rights and political corruption in Mexico. I have with me tonight an Amnesty International report for 1992, and the Amnesty International report on Mexico in September 1990, "Torture With Impunity". It contains a litany of extensive political and electoral corruption by the government in Mexico that continues right up to the present. It also describes extensive torture and human rights abuses by the government, federal and state police. The third description is torture, disappearance, and murder of journalists, trade unionists, community and human rights activists.

Has your committee taken a look at the whole question of the legitimacy of Canada undertaking an agreement of this type with a country such as Mexico when there are profound concerns in some sectors of the world about the corruption and the absolute abuse of human rights, which appear in some respects to be worsening in Mexico? Have you taken a look at that question?

Ms Barlow: I was honoured last year to be invited to go to a southern province of Mexico called Chiapas, by the Catholic diocese there. It's a place called San Cristobal de las Casas. It's the oldest Catholic diocese in Mexico. They asked me and another person to go down there to see the kinds of abuses that were taking place against the indigenous peoples of that area who have been subsistence farming for out of time—who knows, 5,000 years at least. They told us that they've been systematically displaced from their land. There's been torture. There have been disappearances. There are certainly beatings. We went into the prisons and met some of the people. The priests who were standing up for them have also been imprisoned, and we visited with some of those people.

We were told by Bishop Ruiz, who is the Bishop of San Cristobal de las Casas, that it was directly related to free trade. He said, in order to fulfil our obligation we have to export, export, export; we have to turn our public's health and public education over to export oriented activity; we have to displace indigenous farmers off the land because they're using land that they're wanting for corporate agribusiness. He literally linked it directly. We got him on film doing it, because it was such an extraordinary thing to be in this place just north of Guatemala and hear somebody talking about the link to free trade.

[*Traduction*]

Si le GATT est adopté, les subventions et le reste différeront de ce qui est prévu dans l'ALENA. Nous aurons un mécanisme de règlement des différends vraiment plus efficace. Le mécanisme prévu dans l'accord de libre-échange a été conçu à la dernière minute, et maintenant toute possibilité d'entente sur la question ou la définition des subventions s'est complètement évanouie. Voilà la différence de perspective.

Le président: Monsieur de Jong.

M. de Jong: Monsieur le président, mon collègue peut prendre les cinq premières minutes et je prendrai le reste.

M. Skelly: Je tiens à féliciter le comité pour un très bon exposé.

Ce qui ne semble pas revenir souvent dans les discussions, c'est la question des droits de la personne et de la corruption politique au Mexique. J'ai devant moi un rapport d'Amnistie internationale pour 1992 et le rapport de septembre 1990 sur le Mexique intitulé «Torture With Impunity». Il contient une litanie d'actes de corruption politique et électorale commis par le gouvernement du Mexique qui se poursuivent encore aujourd'hui. Il décrit également des actes graves de torture et de violation des droits de la personne par le gouvernement fédéral et la police d'État. La troisième description porte sur la torture, la disparition et le meurtre de journalistes, de syndicalistes et de militants communautaires ou de défenseurs des droits de la personne.

Votre comité s'est-il demandé s'il est légitime, pour le Canada, de signer un accord de ce genre avec un pays comme le Mexique quand certains s'inquiètent profondément de la corruption et de la violation absolue des droits de la personne, qui semblent s'aggraver au Mexique? Avez-vous examiné cette question?

Mme Barlow: J'ai eu l'honneur, l'an dernier, d'être invitée dans une province méridionale du Mexique appelée le Chiapas, par le diocèse catholique de l'endroit, celui de San Cristobal de las Casas. C'est le plus ancien diocèse catholique du Mexique. On nous a invité, moi-même et une autre personne, à nous rendre là-bas pour constater le genre d'abus commis contre la population indigène locale, qui vit de l'agriculture depuis au moins 5 000 ans. On nous a dit que la population est systématiquement déplacée. Il y a eu des cas de torture, de disparitions et certainement des mauvais traitements. Nous sommes allés dans les prisons et avons rencontré quelques prisonniers. Les prêtres qui se portent à leur défense ont été incarcérés eux aussi et nous en avons rencontré quelques-uns.

Mgr Ruiz, l'évêque de San Cristobal de las Casas, nous a dit que tous ces actes sont reliés directement au libre-échange. Afin de remplir leurs obligations, les Mexicains doivent exporter, encore et toujours, nous a-t-il déclaré. Ils doivent renoncer à la santé publique et à l'éducation publique pour se tourner vers des activités liées à l'exportation; ils doivent déplacer les agriculteurs indigènes parce que la terre doit servir aux grandes entreprises agro-alimentaires. Il a établi un lien direct. Nous l'avons filmé parce que c'était tellement bizarre de se retrouver juste au nord du Guatemala et d'entendre parler de libre-échange.

[*Text*]

Free trade doesn't just start one day. It's part of a process of changing a country's whole practices over. What Mexico has been going through is an adaptation to a process of a total free market where the government will have very little say over people's lives. So they have had to cut spending dramatically on education and health and gear to that kind of activity.

• 2055

We were told by the agricultural community, by farmers, that they have now divided the land into different types. The best land is for growing cattle and grains and so on for export to other countries. The least arable land is now set aside for Mexicans. So where Mexico was food self-sufficient in the late 1970s, it now has about one-quarter of the population living in terrible poverty. Of course it is a very complicated situation, because of population and so on.

I argue that what we are doing with this free trade agreement is building on that kind of foundation, instead of building on a very different kind of foundation. We are either looking the other way or in some cases saying abuse is part and parcel of the kinds of deals we are prepared to make.

Mr. Wardroper: All that Ms Barlow has been saying is very true.

Mr. Skelly raises the point. . .the difficulty is that it cannot be introduced into a bilateral or trilateral arrangement of this kind. There's no way that can be made part of this agreement. As for the idea of protocols to fix labour and other standards, I think it is unlikely to be achievable in a meaningful way, and not so easily done in the GATT. Multilaterally, it is possible, perhaps, to bring a general order throughout the world. This isn't unique. Certainly in the NAFTA we can't do anything about it.

I heard the manufacturing association person answer similarly, that it was an area that cannot be dealt with easily in a bilateral or trilateral trade agreement. I agree. How do you tack this on to it? I think it is highly unlikely it will be feasible. But it is a matter for the total world community to do something about it.

Mr. Skelly: One might ask about the enthusiasm of the Canadian manufacturers to move out of this venue into that venue, given that trade unionists and community activists and environmentalists are the target.

I wonder, Mr. Chairman, in light of what has been said by the witnesses before us, if we might not consider having Amnesty International appear before this committee to talk about their study of human rights in Mexico, *Torture With Impunity*, and the two recent annual reports by Amnesty International on the kind of abuse of human rights, torture, disappearance, murder, and political corruption.

Even beyond that, I think we should have the Prime Minister appear before this committee, because the Prime Minister made a statement that we would not trade with nations, such as Mexico, that have abused the hell out of

[*Translation*]

Le libre-échange ne commence pas du jour au lendemain. Il fait partie d'un processus de bouleversement des pratiques d'un pays. Ce que le Mexique est en train de vivre, c'est l'adaptation à un processus de libéralisation complète des marchés qui fera en sorte que le gouvernement aura très peu de pouvoir sur la vie des gens. Par conséquent, ils doivent sabrer dans les budgets de l'éducation et de la santé pour s'orienter vers ce genre d'activité.

Les agriculteurs nous ont déclaré que les terres sont désormais réparties en différentes catégories. Les meilleures sont consacrées à l'élevage et à la culture des céréales en vue de l'exportation. Les terres les moins riches sont maintenant réservées aux Mexicains. Par conséquent, tandis que le Mexique arrivait à se nourrir dans les années soixante-dix, le quart environ de sa population vit maintenant dans une pauvreté effrayante. Il s'agit bien sûr d'une situation très compliquée, à cause de la population et du reste.

Je soutiens que ce que nous faisons, par cet accord de libre-échange, c'est de bâtir sur ce genre d'assises au lieu de construire sur autre chose. Nous fermons les yeux ou, dans certains cas, nous affirmons que l'abus fait partie intégrante des compromis que nous sommes prêts à accepter.

M. Wardroper: Tout ce que vient d'affirmer Mme Barlow est très vrai.

M. Skelly soulève la question... l'ennui c'est qu'on ne peut l'intégrer dans un accord bilatéral ou trilatéral de ce genre. Il est tout à fait impossible de l'intégrer à l'accord. En ce qui concerne l'idée des protocoles destinés à fixer les normes ouvrières, par exemple, je pense qu'il y a peu de changes d'y parvenir et pas aussi facilement que dans le GATT. À l'échelle multilatérale, il est peut-être possible d'arriver à un ordre général dans le monde entier. Ce n'est pas un cas unique. Mais il est certain que nous n'y pouvons rien dans le cadre de l'ALENA.

J'ai entendu le représentant de l'association des manufacturiers répondre lui aussi que c'est un domaine difficile à intégrer dans un accord commercial bilatéral ou trilatéral. Je suis d'accord. Comment y parvenir? Je pense qu'il y a très peu de chances qu'on y arrive jamais. Mais il revient à l'ensemble de la communauté mondiale d'agir.

M. Skelly: On pourrait s'interroger sur l'enthousiasme des fabricants canadiens de s'embarquer sur ce terrain, étant donné que les cibles sont les syndicalistes, les militants communautaires et les écologistes.

Je me demande, monsieur le président, compte tenu de ce que les témoins viennent de nous déclarer, si nous ne pourrions pas inviter Amnistie internationale à comparaître devant le comité pour nous parler de son étude sur les droits de la personne au Mexique intitulée «Torture With Impunity» et des deux derniers rapports annuels d'Amnistie internationale sur les violations des droits de la personne, la torture, les disparitions, les meurtres et la corruption politique.

J'irai même plus loin pour demander que le Premier ministre comparaisse devant le comité parce qu'il a déclaré qu'il interdirait le commerce avec des pays, comme le Mexique, qui violent les droits de la personne. Il serait

[*Texte*]

human rights. It would be a legitimate thing to do to ask Amnesty International to appear to add detail to what the group has said tonight and to provide more background information on their reports on Mexico, and in addition to have the Prime Minister come in here and talk in detail about what constitutes the level of human rights abuse he is willing to tolerate to permit such a trade agreement to go on.

Ms Barlow: We toured the maquiladora area. There is a prohibition against hiring children in Mexico, but it is done all the time. We saw 13-, 14-, and 15-year-old kids in all the factories we were in. The human rights abuses, the social, the labour, and the environmental abuses, are self-evident.

Mr. Campbell: You also might want to ask the Inter-Church Committee on Human Rights to testify. They put out a report recently that addresses specifically the question of North American free trade. It was done within the last year.

Also, I recall the testimony before the external affairs committee of Professor Zinzer from Mexico on the lack of democracy, the repression of democracy, and the repression of labour rights and unions and basic rights of collective bargaining, which are totally repressed in Mexico.

The Chairman: The clerk will get not only the last name you suggested, but. . .I am sure you have a few other names to suggest to the committee. We'll take it all under advisement.

Mr. de Jong: Would you need a motion on that, Mr. Chairman?

The Chairman: No, I don't believe I need a motion on that.

• 2100

Mr. de Jong: Just in case, I would like to move that the committee invite Amnesty International and the Inter-Church Committee to appear before it.

Do I have a seconder?

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I second that motion.

Some hon. members: Agreed.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Perhaps we could do a human rights session and invite those as witnesses, and others if necessary.

The Chairman: I hear the motion, and it is a properly put motion. Again, when the committee formed, there was a suggestion that Mr. Barrett, Mr. MacLaren, and the chairman would sit together and always mutually discuss witnesses and so on. So the motion obviously would be taken forward and dealt with.

Mr. de Jong: Can we have a vote on that?

The Chairman: I think the specific motion was to have Amnesty International.

Mr. de Jong: And the Inter-Church Committee on Human Rights.

[*Traduction*]

légitime de demander à Amnistie internationale de comparaître afin d'ajouter d'autres précisions à ce que le groupe vient de nous déclarer ce soir et de nous fournir d'autres renseignements concernant ses rapports sur le Mexique, puis de convoquer le Premier ministre pour qu'il nous expose en détail ce qui constitue le seuil à partir duquel les violations des droits de la personne seraient telles qu'il ne pourrait donner le feu vert à l'accord commercial.

Mme Barlow: Nous sommes allés dans la région des maquiladoras. Il est interdit d'embaucher des enfants au Mexique, mais c'est monnaie courante. Nous avons vu des enfants de 13, 14 et 15 ans dans toutes les usines où nous sommes allés. Les violations des droits de la personne, des travailleurs et de l'environnement sont flagrantes.

M. Campbell: Vous pourriez aussi inviter le Comité inter-églises sur les droits de la personne. Il a publié récemment un rapport portant expressément sur le libre-échange en Amérique du Nord. Le rapport date de moins d'un an.

Je me rappelle également le témoignage au Comité des affaires extérieures du professeur Zinzer, du Mexique, au sujet de l'absence de démocratie, de la répression de la démocratie et de la répression des droits des travailleurs et des syndicats ainsi que de la répression totale des droits fondamentaux à la négociation collective au Mexique.

Le président: Le greffier ne notera pas simplement le dernier nom que vous venez d'indiquer, mais. . . je suis certain que vous en avez d'autres à proposer au comité. Nous étudierons la question.

M. de Jong: Avez-vous besoin d'une motion, monsieur le président?

Le président: Non, je ne crois pas que ce soit nécessaire.

M. de Jong: Par prudence, j'aimerais proposer que le comité invite Amnistie internationale et le Comité inter-églises à comparaître.

Qui m'appuie?

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): J'appuie cette motion.

Des voix: D'accord.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Nous pourrions peut-être avoir une séance sur les droits de la personne, où nous inviterions ces témoins et d'autres, si nécessaire.

Le président: J'ai entendu la motion et elle est recevable. Là encore, lorsque le comité s'est formé, on a suggéré que M. Barrett, M. MacLaren et le président décident toujours ensemble des témoins à inviter. Par conséquent, la motion sera étudiée et nous y donnerons les suites nécessaires.

M. de Jong: Pouvons-nous voter?

Le président: Je pense que la motion portait expressément sur Amnistie internationale.

M. de Jong: Et le Comité inter-églises sur les droits de la personne.

[*Text*]

The Chairman: Okay. Thank you.

Any discussion?

Mr. Van De Walle: For clarification, am I to understand that we were approving this on behalf of the three people who were appointed to do this?

The Chairman: The original agreement was that when witnesses' names came forward—

Mr. Van De Walle: I am aware of that.

The Chairman: —there would be an all-party agreement to do that. That was the original commitment made, discussed in committee, that witnesses and the process would be done by a subcommittee. Now we have a motion suggesting that it is not appropriate in this particular case. We have a request for two witnesses to appear before this subcommittee.

We have only two members who can vote. I don't believe Mr. Peterson has signed in.

Mr. Peterson (Willowdale): Do you mean I am not old enough?

The Chairman: You're not signed in.

Motion agreed to

Mr. de Jong: Do I have time for one question?

The Chairman: One question.

Mr. de Jong: I am not certain if I agree with the last part. You look very pessimistic about the election of Mr. Clinton causing a major change. To me, the jury is still out on that. It is not just Mr. Clinton, but it is also the U.S. Congress and the U.S. Senate and whether the FTA will be ratified or Mr. Clinton and the administration will be forced to go back and to seek some changes in accordance with what he talked about in the election on social policy, labour standards, and the environment.

When everything is said and done, is that not really our concern as well with the FTA? What was lacking in the Canada-U.S. Free Trade Agreement as opposed to the Europeans' was that the Europeans did have an agreement on the environment, labour, and social policy, so indeed there was a level playing field instead of everything being reduced to the lowest common denominator.

If the Americans are going to start insisting, through Mr. Clinton and perhaps the new coalition that is now in control of Congress, on these types of standards, shouldn't we then be turning to the Americans and saying, as you demand this from Mexico, so we in turn are demanding it from you as well as it relates to our free trade agreement?

Mr. Wardroper: That brings up a very interesting point. About three or four months ago Mr. Richard Gephardt proposed that all cross-border transactions with Mexico should carry a tax.

Mr. de Jong: Yes.

[*Translation*]

Le président: D'accord. Merci.

Voulez-vous en discuter?

M. Van De Walle: Pour que ce soit clair dans mon esprit, dois-je comprendre que nous approuvons cette proposition au nom des trois personnes qui ont été nommées pour accomplir cette tâche?

Le président: Nous avons convenu au départ que, lorsque des noms seraient proposés. . .

M. Van De Walle: Je le sais.

Le président: . . .tous les partis se mettraient d'accord pour entendre les témoins. C'est l'engagement qui a été pris au départ et discuté en comité. Nous avons convenu que les témoins et le processus seraient déterminés en comité. Quelqu'un présente maintenant une proposition laissant entendre que ce n'est pas approprié dans ce cas-ci. On a demandé que deux témoins comparaissent devant notre sous-comité.

Il n'y a que deux membres abilités à voter. Je ne crois pas que M. Peterson se soit inscrit.

M. Peterson (Willowdale): Voulez-vous dire que je ne suis pas assez vieux?

Le président: Vous ne vous êtes pas inscrit.

La motion est adoptée

M. de Jong: Ai-je le temps de poser une question?

Le président: Une seule.

M. de Jong: Je ne suis pas certain d'être d'accord avec la dernière partie. Vous avez l'air de douter que l'élection de M. Clinton puisse entraîner un changement important. Selon moi, personne ne peut encore le dire. Il ne s'agit pas simplement de M. Clinton, mais aussi du Congrès, du Sénat; il faut savoir si l'accord sera ratifié ou si M. Clinton et son administration seront contraints de chercher à obtenir des changements conformes à ceux qu'il a évoqués pendant la campagne à propos de la politique sociale, des normes ouvrières et de l'environnement.

Au bout du compte, n'avons-nous pas les mêmes préoccupations au sujet de l'accord de libre-échange? Ce qui faisait défaut dans cet accord par rapport aux accords européens c'est que les Européens ont conclu un accord sur l'environnement, la main-d'oeuvre et la politique sociale, afin que les règles soient les mêmes pour tous au lieu de tout ramener au plus petit dénominateur commun.

Si les Américains comment à insister, par l'entremise de M. Clinton et peut-être de la nouvelle coalition qui contrôle désormais le Congrès, sur ces types de normes, ne devrions-nous pas nous tourner vers eux et leur déclarer que ce qu'ils demandent du Mexique, nous le leur demandons dans le cadre de notre accord de libre-échange?

M. Wardroper: Vous soulevez une question intéressante. Il y a trois ou quatre mois environ, M. Richard Gephardt a proposé que toutes les transactions transfrontalières avec le Mexique soient assujetties à des droits de douane.

M. de Jong: C'est exact.

[*Texte*]

Mr. Wardroper: He saw a critical-issue aspect in this. It is important, and this is why you brought up the European experience. They are in an economic union and they are not of our relationship with the United States, but within the economic union they have processes and procedures for equalization payments, with which we are familiar in Canada.

For example, Ireland gets 8% of its budget from the EC. Obviously, if you are going to try to enforce standards on one of your trading partners in the case of an undeveloped country such as Mexico, then you've got to provide some means for attainment of that level.

The CMA person who preceded us thought increased trade is going to generate enough wealth to raise the standards, and that will take some time from the level the Mexicans are at. There needs to be some transfer of resources. Is Canada or the United States prepared to send resources to Mexico to help them to come up to these standards? That's the issue that's going to come up. You can't just write a rule in there and say there shall be these standards. If there's a collateral protocol, not changing the force of this agreement, then it'll be in a sense a wish list or a cautionary of a desired outcome. But it won't necessarily have any force within the agreement unless it is within the agreement itself.

• 2105

Mr. Van De Walle: This is a question in the field of agriculture. I have some background in that. We have been fighting a battle against the subsidy war, the States and the European Common Market. Canada has attempted in the GATT to address that problem. Of course, I guess the jury is still out as to exactly what's going to happen.

I would like to get the opinion of the witnesses with regard to how we might use the GATT to address that problem, because it means so much to people in agriculture.

Mr. Wardroper: Well, the answer to that—I alluded to it. I mentioned the Cairns committee. There are 11 countries—

Mr. Van De Walle: I am familiar with that. It's a GATT vehicle.

Mr. Wardroper: That is part of the GATT as a vehicle. It means that you might be able to obtain other allies. But the difficulty with Canadian agriculture is that it is of two characters. The Dunkel proposals for GATT suggest that the supply management side be changed to tariffs as a procedure, to provide at least for some period of time protection for the supply management industries.

The NAFTA also anticipates that, and the question as to whether or not the Uruguay round is going to be completed or not. At that time or even now, there is no indication what's going to happen. Within the GATT it can only be something that'll be achieved if you can get enough allies to see things the same way as you do.

The Americans themselves have some supply management rules; for example, sugar. The Japanese have rice and so on. There are a number of other countries that have interests for the same thing: to find a solution that can

[*Traduction*]

M. Wardroper: Il y voyait un facteur crucial. C'est important et c'est la raison pour laquelle vous avez fait la comparaison avec l'Europe. Les Européens appartiennent à une union économique et ne sont pas dans notre relation avec les États-Unis, mais au sein de leur union économique, ils ont des procédés et des mécanismes de péréquation, que nous connaissons bien au Canada.

Par exemple, l'Irlande reçoit 8 p. 100 de son budget de la CEE. Il va de soi que, quand on essaie d'imposer des normes à un partenaire commercial et que ce partenaire est un pays peu développé comme le Mexique, il faut lui donner les moyens d'atteindre ces normes.

Le représentant de l'AMC qui nous a précédés pensait que le commerce accru va accroître suffisamment la richesse pour élever les normes et qu'il faudra y mettre du temps, compte tenu du niveau où se trouvent les Mexicains. Il faut un certain transfert des ressources. Le Canada ou les États-Unis sont-ils disposés à fournir des ressources au Mexique pour l'aider à atteindre ces normes? Voilà la question qui se posera. On ne peut simplement inclure une règle à l'accord et affirmer que ces normes s'appliqueront. S'il y a un protocole accessoire, ne modifiant pas les dispositions en vigueur, ce sera plutôt une liste de voeux ou de mise en garde concernant les résultats désirés. Mais il n'aura pas nécessairement de signification s'il n'est pas intégré à celui-ci.

M. Van De Walle: La question se pose dans le secteur de l'agriculture. J'ai une certaine expérience dans ce domaine. On assiste à une lutte entre les États-Unis et le marché commun européen à propos des subventions. Le Canada a essayé de régler la question au niveau du GATT. Évidemment, on ne sait pas toujours ce qui se passera au juste.

J'aimerais que les témoins nous disent comment, selon eux, nous pouvons avoir recours au GATT pour régler ce problème, parce que la question est très importante pour les agriculteurs.

M. Wardroper: Et bien, la réponse a. . . J'en ai déjà parlé. J'ai parlé du comité Cairns. Il y a 11 pays. . .

M. Van De Walle: Je suis au courant. C'est un instrument du GATT.

M. Wardroper: Oui, c'est un instrument du GATT. Cela signifie que vous pourriez, peut-être, avoir d'autres alliés. Mais la problématique de l'agriculture canadienne provient du fait qu'il y a en deux types. Les propositions Dunkel au GATT proposent de transformer le système gestion de l'offre en un système de tarifs, pour que cette démarche puisse conférer une certaine protection aux industries, protection fondée sur la gestion de l'offre pour un certain temps au moins.

L'ALENA tient compte de cette éventualité et de la question de savoir si l'Uruguay Round aboutira ou non. Dans cette éventualité, ou même maintenant, on n'a aucune idée de ce qui se passera. Cela se fera à l'intérieur du GATT seulement si vous pouvez rallier assez de pays qui sont du même avis.

Les Américains eux-mêmes ont certains règles sur la gestion de l'offre, par exemple, en ce qui concerne le sucre. Les Japonais ont des règles qui s'appliquent au riz, entre autres. Il y a plusieurs pays qui ont intérêt à trouver une

[*Text*]

accommodate these things in a way that will mean adjustments can be made. That's what could be worked out within the GATT. I cannot see how it could happen within the NAFTA very easily.

Mr. Van De Walle: I guess you're more optimistic than I am.

Mr. Wardroper: I'm not wholly optimistic, because there's a conflict between the two branches of our agriculture. It's a reality. I don't know how we deal with it. There's no solution that is going to solve everything. There is a contest between the two because they're of a different nature. If you'd solve the problem of grains, and that's been the biggest issue... The other countries want to solve the problem, particularly the United States, of our barriers to imports, which we have to support supply management.

We're not going to win all of it. But in the GATT there is the process to permit a relatively high tariff to be placed on these same goods in order to provide a transition from supply management to a process managed by tariffs. I think we'd end up with dairy products having about a 200% tariff, which is reduced from the original proposal of 300%. Not all the dairy farms in Canada will survive under a 200% tariff, but quite a large sector should. I hope they can. I can't give you a sure answer. I know that all the agricultural people are still worrying about. It can't be found in the NAFTA. That's for sure.

Ms Barlow: Perhaps another group to invite here would be the federations and the National Farmers Union.

The Chairman: Mr. Leblanc, you've been patiently attending the meetings and having items sent to you. You can have the final five minutes of questioning.

M. Leblanc (Longueuil): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je ne suis pas du côté du gouvernement, je fais partie du Bloc québécois. Vous avez parlé beaucoup de souveraineté; nous autres aussi, la souveraineté nous concerne. Quant à la souveraineté partagée, je pense en effet qu'il faut en parler de nos jours. La souveraineté politique c'est une chose, et les échanges commerciaux en sont une autre, même si c'est quelque peu interrelié.

• 2110

J'ai l'impression, d'après ce que vous dites, que la souveraineté canadienne que vous avez peur de perdre dépend de la culture et du bien-être social que le Canada possède actuellement. Je pense que c'est le moment d'avoir un peu plus d'ouverture d'esprit et de veiller plutôt à avoir une économie rentable.

La souveraineté que vous voulez tant garder au Canada est en train de nous amener carrément vers la faillite, et vous le savez très bien. Je pense qu'il faut avoir un esprit ouvert au niveau du commerce, et en ce qui me concerne, j'ai confiance en notre entrepreneurship, au Canada et au Québec. Je viens du milieu des affaires, je peux vous dire qu'au Québec particulièrement, nos moyennes et petites entreprises sont très dynamiques. Nos entrepreneurs sont

[*Translation*]

solution de compromis pour permette certains ajustements. C'est d'ailleurs le genre de compromis qui peut se faire au sein du GATT. J'ai de la difficulté à voir comment cela se ferait dans le cadre de l'ALENA.

M. Van De Walle: Vous semblez être plus optimiste que moi.

M. Wardroper: Je ne suis pas totalement optimiste, parce qu'il y a un conflit entre les deux branches de notre agriculture. C'est une réalité. Je ne sais pas comment nous allons régler ce problème. Il n'y a pas de solution universelle. Il y a une lutte entre ces deux éléments parce qu'ils sont de nature différente. Si l'on pouvait régler le problème des céréales, qui a été la quesiton la plus importante... Les autres pays, surtout les États-Unis, veulent résoudre le problème des obstacles aux importations que nous avons adoptés pour appuyer la gestion de l'offre.

Nous n'allons pas gagner sur tous les fronts. Mais le GATT comporte un processus qui permet d'imposer un tarif passablement élevé sur ces mêmes produits pour assurer une transition de la gestion de l'offre à un processus fondé sur les tarifs. J'ai l'impression qu'on aboutirait avec un tarif d'à peu près 200 p. 100 sur les produits laitiers, ce qui représente une diminution de 300 p. 100 par rapport à la proposition d'origine. Tous les producteurs laitiers ne pourront pas survivre avec un tarif de 200 p. 100, mais une partie importante du secteur devrait y parvenir. Je l'espère. Je ne peux pas vous répondre avec certitude. Je sais que tous les intéressés du secteur agricole se préoccupent toujours de cette question. La solution ne se trouve pas dans l'ALENA. C'est certain.

Mme Barlow: Vous auriez peut-être intérêt a inviter les fédérations et l'Union nationale des agriculteurs.

Le président: M. Leblanc, vous avez assisté à ces réunions patiemment, et vous avez fait venir des documents. Je vous accorde les cinq dernières minutes de cette série de questions.

M. Leblanc (Longueuil): Thank you very much, Mr. Chairman.

I am not a government member, I sit with the Bloc Québécois. You have talked a lot about sovereignty; my party is also interested in sovereignty. I think that nowadays we do indeed have to talk about shared sovereignty. Political sovereignty is one thing, and trade relations are another, even though they are somewhat related.

According to what you said, I have the impression that the Canadian sovereignty that you are afraid of losing depends upon Canada's present culture and social welfare. I think that the time has come to be a little more open-minded and to focus primarily on the soundness of the economy.

The sovereignty that you are so eager to preserve in Canada is taking us right into bankruptcy, and you know it very well. I think that we have to be open to trade considerations, and as far as I am concerned, I am confident in our entrepreneurship in Canada and Quebec. I come from the business world, and I can tell you that particularly in Quebec, our small companies are very dynamic. Our businessmen are dynamic too, and I have great faith that we

[*Texte*]

dynamiques aussi et j'ai beaucoup d'espoir qu'on puisse réussir mieux si nous sommes ouverts et tournés vers les autres pays, particulièrement les États-Unis qui sont nos voisins.

En ce qui concerne le Mexique, pour le moment je n'ai pas l'impression que ça va nous nuire beaucoup. À long terme, peut-être que nous aurons le temps de nous ajuster, mais j'ai quelque difficulté à vous suivre et à écouter des économistes comme vous. J'ai été en affaires pendant plusieurs années, vous ai-je dit, et j'ai toujours écouté les économistes avec un peu de retrait parce que, quand on les écoute tout bonnement, la plupart des entreprises feraient faillite selon eux.

Je pense que ce dont vous avez peur, c'est que vous ne croyez pas en la capacité du peuple canadien, et particulièrement du peuple québécois que je connais mieux.

Ms Barlow: *Merci.* I want to say that I think Canadians outside Quebec have a great deal to learn from Quebec about sovereignty, about standing up for their political, economic, and social rights. The Council of Canadians is on record as being supportive of Quebec, of having recognized Quebec as a distinct national entity within Canada. That was our constitutional position. We recognized political sovereignty for Quebec, and so we come with a very respectful position toward Quebec.

That being said, I think one of the things we're most impressed with is how Quebec became so entrepreneurially successful. It was because Quebec turned to itself and said, we will set up systems, the Caisse de dépôt and different funds, using union funds and so on, to support Quebec business. It is exactly that entrepreneurship that is able to say, we'll also think of ourselves nationally and link our business acumen and our entrepreneurship to the greater good of the community. It is exactly that which is a model we think we should be looking at in Canada.

We argue that the free trade agreement does just the opposite. If Quebec were ever to separate and become a separate country and then want to join the NAFTA, I am convinced—and we have many Americans who are on record as saying this—that you would never be able to keep your Caisse de dépÔt or any nationalist kinds of policies to promote and enhance and develop business. It's not that we're against trade, and I want to put this very strongly on the record. We are not out of the 1960s; we are not wanting to put up barriers. Canada is a trading nation.

We believe that Canada should be conducting our affairs of state, including trade and our economic future, from a position of soverignty. Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement there are only two areas in which we're allowed to subsidize. One is the search for new energy supplies, because the Americans don't mind if we fund research for mega energy supplies because we're required to share, proportionally, that energy that we find. In fact, we're paying for cheap American gas and oil, and so on. The other is defence and military production. Everything else is challengeable and, under the NAFTA, even Quebec's provincial behaviour in terms of, say, local sourcing and

[*Traduction*]

could do better if we were open and attuned to other countries, particularly our neighbour, the United States.

As for Mexico, at the moment I don't think it is going to hurt us a great deal. In the long term, we may have the time to adjust, but I have some difficulty following you and listening to economists like you. As I said, I was in business for a number of years, and I have always taken economists with a grain of salt, because if you believe everything they say, you would think that most businesses are going bankrupt.

The thing that frightens you, I think, is that you do not believe enough in the abilities of the Canadian people, and particularly of the people of Quebec, which I know the best.

Mme Barlow: J'estime que les Canadiens à l'extérieur du Québec peuvent beaucoup apprendre du Québec au sujet de la souveraineté et de l'affirmation de leurs droits politiques, économiques et sociaux. Le Conseil des Canadiens a publiquement exprimé son soutien au Québec, de la reconnaissance du Québec en tant que nation distincte à l'intérieur du Canada. C'était notre position constitutionnelle. Nous avons reconnu la souveraineté politique du Québec et donc nous avons une attitude qui est très respectueuse du Québec.

Cela dit, nous avons surtout été impressionnés par la façon dont le Québec a réussi dans ses affaires commerciales. C'était parce que le Québec s'est appuyé sur lui-même et a établit des systèmes, la Caisse de dépôt et les différents fonds. C'est justement cet esprit d'entreprise qui pousse les gens à se dire qu'il faut considérer le Québec comme une nation et lier leur sens des affaires et leur esprit d'entreprise au bien-être de la collectivité. C'est justement ce modèle qui, d'après nous, doit être examiné au Canada.

Nous affirmons que l'accord de libre-échange fait justement le contraire. Si jamais le Québec devait se séparer pour devenir un pays indépendant et vouloir par la suite adhérer à l'ALENA, je suis convaincue—et beaucoup d'Américains l'ont affirmé en public—que vous ne pourriez jamais maintenir votre Caisse de dépôt ni aucune politique nationaliste visant à promouvoir et à développer les affaires. Nous ne sommes pas contre le commerce, et je fais cette affirmation publiquement. Nous n'avons pas la mentalité des années soixante. Nous ne voulons pas créer d'obstacles. Le Canada est un pays fondé sur le commerce.

Nous estimons que le Canada devait s'occuper de ses affaires d'État, y compris le commerce et l'évolution économique à partir d'une attitude souverainiste. Aux termes de l'accord de libre-échange canado-américain, il y a juste deux secteurs qui peuvent être subventionnés. Premièrement, la recherche de nouvelles sources d'énergie, parce que les Américains ne s'opposent pas à ce que nous subvenions aux recherches d'approvisionnement méga-énergétique étant donné que nous devons partager, proportionnellement, l'énergie que nous trouvons. En fait, nous payons pour que les Américains puissent avoir du pétrole bon marché, etc. Deuxièmement, la fabrication du matériel militaire et de

[*Text*]

protecting local business and developing Quebec business is all challengeable.

I would argue that we're not at all against entrepreneurship. We believe that Canada has a great deal to learn from Quebec, but the model that you use would not be permitted under the NAFTA and under the Canada-U.S. Free Trade Agreement if Quebec were a sovereign nation, or even under the NAFTA now, as a province.

Mr. Campbell: I'd like to add just a word in support of what Maude said. I think there's a lot of mythology surrounding what the free trade agreement is all about. It has very little to do with trade, or with much more than trade. It's about entrenching a certain kind of model of development.

• 2115

I just want to reiterate that the model of development Quebec chose from the mid-1960s was so successful, for example, through the institutions and structures it developed, like Hydro-Québec and the Caisse de dépôts and the development of Lavalin and SNC. That was a corporate model of development that allowed industrial policy, that allowed an interaction between the state and the private sector, and that has been foreclosed.

There would have been no possibility to create the kinds of institutions like a Lavalin or an SNC, and it's quite possible, as Maude said, that in a situation where an independent Quebec—because Quebec as a province still has some protection, although that's been opened up to a great extent under NAFTA—would be forced to make major concessions in that area.

The Chairman: I thank Ms Barlow and the Council of Canadians for appearing this evening.

The meeting is adjourned to the call of the chair.

[*Translation*]

défense. Tout le reste est susceptible de changer, et en vertu de l'ALENA, on peut même contester les pratiques provinciales au Québec, par exemple, pour les achats locaux, la protection des entreprises locales et le développement des affaires.

Je vous dis que nous ne sommes pas du tout contre l'esprit d'entreprise. Nous estimons que le Canada peut beaucoup apprendre du Québec, et que votre modèle ne serait pas permis aux termes de l'ALENA ni aux termes de l'accord de libre-échange canado-américain, si le Québec était un pays souverain, ou même en vertu de l'ALENA à l'heure actuelle, en tant que province.

M. Campbell: J'aimerais juste dire quelque chose pour appuyer les dires de Maude. D'après moi, beaucoup de mythologies enveloppent le sens de l'accord de libre-échange. Cela n'a que très peu à faire avec le commerce, ou avec beaucoup plus que le commerce. Il s'agit de l'établissement d'un certain modèle de développement.

J'aimerais répéter que le modèle de développement choisi par le Québec à partir du milieu des années soixante a surtout réussi grâce aux institutions et aux structures qui ont été créées comme, par exemple, Hydro-Québec, la Caisse de dépôts, Lavalin et la SNC. C'était un modèle de développement axé sur les grandes sociétés et qui a permis de mettre au point une politique industrielle, et de faciliter l'interaction entre l'état et le secteur privé; mais cette possibilité a été écartée.

Il n'aurait pas été possible de créer des institutions telles que Lavalin ou la SNC dans un Québec indépendant, et il est tout à fait probable, comme l'a dit Maude, que dans une situation d'indépendance, le Québec—qui jouit encore d'une certaine protection en tant que province, bien que cela a été largement atténué en vertu de l'ALENA—serait obligé de faire des concessions majeures dans ce domaine.

Le président: Je remercie Mme Barlow et le Conseil des Canadiens de leur témoignage ce soir.

La séance est levée.

MAIL POSTE

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 18

Le mercredi 25 novembre 1992

Président: Pat Sobeski, député

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

WITNESSES:

(See back cover)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992

Available from Canada Communication Group – Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada – Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Manufacturers' Association:

Stephen Van Houten President.

From the Council of Canadians:

Maude Barlow, Chairperson;

Ken Wardroper, Policy Co-Chair;

Bruce Campbell, Board Member and Advisor.

TÉMOINS

De l'Association des manufacturiers canadiens:

Stephen Van Houten, Président.

Du Conseil des Canadiens:

Maude Barlow, Présidente;

Ken Wardroper, Co-président, politique;

Bruce Campbell, Membre du Conseil et Conseiller.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 18

Wednesday, November 25, 1992

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 18

Le mercredi 25 novembre 1992

Président: Pat Sobeski, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on

International Trade

of the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité du

Commerce extérieur

du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, consideration of the North American Free Trade Agreement

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(1) du Règlement et de l'Ordre de renvoi adopté par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur le 15 septembre 1992, étude de l'Accord de libre-échange nord-américain

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament, 1991-92

Troisième session de la trente-quatrième législature, 1991-1992

25183—1

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE OF THE STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Pat Sobeski, M.P.

Members

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Pat Sobeski, député

Membres

David Barrett
Gabrielle Bertrand
Jean-Guy Guilbault
Francis LeBlanc
Roy MacLaren
Walter Van De Walle

(Quorum 4)

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, NOVEMBER 25, 1992
(20)

[*Text*]

The Sub-Committee on International Trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade met at 4:26 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, Pat Sobeski, M.P., presiding.

Members of the Sub-Committee present: Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski and Walter Van De Walle.

Acting Members present: Benno Friesen for Jean-Guy Guilbault, Girve Fretz for Gabrielle Bertrand and Ray Skelly for David Barrett.

Other Members present: Nic Leblanc, John Bosley and Dave Worthy.

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Phillip Rourke, Research Officer.

Witnesses: From Action Canada Network: Tony Clarke, Chairperson; Madeleine Parent, Member of the Steering Committee and John Dillon, Member of the Steering Committee. *From the National Anti-Poverty Organization:* Lynne Toupin, Executive Director; Rosemary Spendlove, Resource Coordinator.

The Sub-Committee resumed consideration pursuant to Standing Order 108(1) and the Order of Reference adopted by the Standing Committee on External Affairs and International Trade on September 15, 1992, in relation to the North American Free Trade Agreement. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, November 17, 1992, Issue No.13*).

Tony Clarke and Madeleine Parent from Action Canada Network made an opening statement and with the other witness, answered questions.

On motion of Ray Skelly, it was agreed,—That, the document entitled "Which Way for the Americas", submitted by Action Canada Network be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. *(See Appendix "TRAD-1")*.

The witness from the National Anti-Poverty Organization made an opening statement and answered questions.

At 6:37 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière

Clerk of the Sub-Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 25 NOVEMBRE 1992
(20)

[*Traduction*]

Le Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à 16 h 26, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Pat Sobeski (*président*).

Membres du Sous-comité présents: Francis LeBlanc, Roy MacLaren, Pat Sobeski et Walter Van De Walle.

Membres suppléants présents: Benno Friesen remplace Jean-Guy Guilbault; Girve Fretz remplace Gabrielle Bertrand; Ray Skelly remplace David Barrett.

Autres députés présents: Nic Leblanc, John Bosley et Dave Worthy.

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Phillip Rourke, chargé de recherche.

Témoins: Du Réseau canadien d'action: Tony Clarke, président; Madeleine Parent, membre, Comité de direction; John Dillon, membre, Comité de direction. *De l'Organisation nationale anti-pauvreté:* Lynne Toupin, directrice générale; Rosemary Spendlove, coordonnatrice du Centre des ressources.

Conformément au paragraphe 108(1) du Règlement et à l'ordre de renvoi adopté le 15 septembre 1992 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur, le Sous-comité poursuit l'examen du Traité de libre-échange nord-américain (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 17 novembre 1992, fascicule n° 13*).

Tony Clarke et Madeleine Parent, du Réseau canadien d'action, font un exposé et, avec l'autre témoin, répondent aux questions.

Sur motion de Ray Skelly, il est convenu,—Que le document présenté par le Réseau canadien d'action, intitulé «Quelle voie pour les amériques?», figure en annexe aux *Procès-verbaux et témoignages* d'aujourd'hui (*Voir Appendice «TRAD-1»*).

Le témoin de l'Organisation nationale anti-pauvreté fait un exposé et répond aux questions.

À 18 h 37, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Sous-comité

Marie Carrière

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Wednesday, November 25, 1992

• 1624

The Chairman: This is a meeting of the subcommittee on international trade of the Standing Committee on External Affairs and International Trade. We are resuming consideration of Standing Order 108.(1).

I would like to welcome Tony Clarke, who is the chairperson for the Action Canada Network.

• 1625

Welcome, Mr. Clarke.

What I'd like to ask Mr. Clarke to do is to make an opening statement. But before he does that, I would ask him to introduce the people who have joined him today.

Mr. Tony Clarke (Chairperson, Action Canada Network): Thank you, Mr. Chairman. We do have, as you said, a delegation here representing the steering committee of the Action Canada Network: Ms Madeleine Parent, representing the Solidarité populaire Québec, which is the Quebec coalition, a very clear and strong member of the Action Canada Network; Sandra Sorensen, Executive Director of the Canadian Centre for Policy Alternatives; John Dillon, with the Common Frontiers Program, which has been largely responsible for pulling together much of the material in the research we will be presenting here today; and Jean-Claude Parrot, Executive Vice-President of the Canadian Labour Congress, which, as you know, is a member of the Action Canada Network and a member of the steering committee.

First of all, Mr. Chairman, by way of procedure, we wish to table a major piece of research we have here, with copies for the members. I don't know what procedure there is for picking this up, but we would like to table this and request that it be attached to the minutes.

The Chairman: The request was made to the clerk either yesterday or early this morning, so we are aware it was there. I guess we need a motion.

Mr. Skelly (North Island—Powell River): So moved.

Motion agreed to

Mr. Clarke: Thank you very much, Mr. Chairman. I appreciate that.

I will be referring to this analysis in the course of this opening statement, but we want to put the analysis in the context of an opening statement, and that's what I will be doing now.

By way of introduction, I also wish to acknowledge that a number of member organizations of the Action Canada Network have already appeared before you and some will appear, we hope, in the next few weeks or into January. I just wish to acknowledge that we are aware of various contributions by various organizations that are also a part of this broader perspective we will be presenting today.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mercredi 25 novembre 1992

Le président: Je vous souhaite la bienvenue à cette séance du Sous-comité du commerce extérieur du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur. Nous reprenons nos travaux conformément à l'article 108.(1) du Règlement.

Nous accueillons M. Tony Clarke, le président du Réseau canadien d'action.

Bienvenue, monsieur Clarke.

Je voudrais vous demander de faire une déclaration liminaire. Mais avant de commencer, j'aimerais que vous nous présentiez les gens qui vous accompagnent aujourd'hui.

M. Tony Clarke (président, Réseau canadien d'action): Merci, monsieur le président. Comme vous l'avez dit, notre délégation représente le comité de direction du Réseau canadien d'action: Mme Madeleine Parent, la représentante de l'organisme Solidarité populaire Québec, qui est le regroupement québécois ainsi qu'un membre très net et fort de notre réseau; Sandra Sorensen, directrice administrative du Centre canadien de recherche en politiques de rechange; John Dillon, qui travaille au sein du programme Frontières communes, et qui a rassemblé la majeure partie du matériel de recherche que nous allons vous présenter aujourd'hui; ainsi que Jean-Claude Parrot, vice-président exécutif du Congrès du travail du Canada, qui, comme vous le savez, fait partie de notre réseau et siège à son comité de direction.

Tout d'abord, monsieur le président, pour ce qui est de la procédure, nous désirons déposer une importante étude que nous avons avec nous, ainsi que des exemplaires pour les députés. Je ne connais pas la procédure, mais nous aimerions déposer ce document et vous demander de l'annexer au procès-verbal.

Le président: Nous sommes au courant de votre demande, car vous en avez déjà fait part à la greffière soit hier soit tôt ce matin. Je suppose qu'il nous faut une motion.

M. Skelly (North Island—Powell River): J'en fais la proposition.

La motion est adoptée

M. Clarke: Merci beaucoup, monsieur le président, je vous en suis très reconnaissant.

Pendant la déclaration liminaire, je vais faire allusion à cette analyse, mais nous voulons la situer dans le contexte d'une déclaration liminaire, ce que je me propose de faire maintenant.

En guise d'introduction, je désire reconnaître également que certains organismes qui font partie de notre réseau ont déjà comparu devant vous, et que d'autres vont comparaître, nous l'espérons, au cours des prochaines semaines ou au mois de janvier. Je veux tout simplement reconnaître que nous sommes au courant des contributions apportées par ces divers organismes, des contributions qui vont dans le même sens que notre présentation aujourd'hui.

[*Texte*]

We wish to thank you, Mr. Chairman and the members of your committee, for this opportunity to express our views concerning the proposed North American Free Trade Agreement. As you know, the Action Canada Network is a nationwide coalition composed of the country's leading labour unions and social organizations. The Action Canada Network includes 55 national organizations, plus a network of regional coalitions across the country. I believe the list has been left with the clerk for the information of the members.

Our mandate is to assist our member organizations and their constituencies in developing common actions around major economic and social policy concerns. More specifically, the ACN has developed a research, education, and action program designed to mobilize public awareness about the impacts of the corporate free trade agenda and build public support and commitment to alternative economic and social policy directions for Canada's future.

For the past 18 months the ACN has played an active role in monitoring the NAFTA negotiations every step of the way. Delegations were sent to each of the formal ministerial negotiations held in Toronto, Seattle, Zacatecas, Washington, D.C., Montreal, Mexico City, and again Washington, D.C. Along with our coalition partners in Mexico and the United States, we attempted to cast a public spotlight on the closed-door negotiations wherever possible. At the same time we have set up a tri-national process for analysing the economic, social, and environmental impacts of NAFTA. Through the work of the Common Frontiers Program and the Canadian Centre for Policy Alternatives, the first phase of a comprehensive analysis of the NAFTA text and its impacts on Canada has been prepared. That is a document I will be referring to later.

• 1630

It is our conclusion that NAFTA represents both an extension and a renegotiation of the U.S.-Canada Free Trade Agreement. For the past four years we have seen how the FTA has dealt a series of blows to the economic, social, and even political life of this country. If adopted, NAFTA will serve to accelerate the erosion of Canada's political and economic sovereignty, in our opinion.

Like the FTA, NAFTA is designed to transfer power away from democratically elected governments into the hands of transnational corporations and technocratic elites. In effect NAFTA is an economic and social constitution that will govern relationships between Canada, Mexico, and the United States. From Canada's standpoint it will redefine and override the powers of all our levels of government.

Mme Madeleine Parent (membre du comité de direction, Réseau canadien d'action): En tant que constitution économique, l'Accord de libre-échange nord-américain imposera une série de contraintes sur le pouvoir des

[*Traduction*]

Monsieur le président, nous tenons à vous remercier, vous et les membres de votre comité, pour cette occasion qui nous est donnée d'exprimer notre point de vue concernant le projet d'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Comme vous le savez, le Réseau canadien d'action (RCA) est une coalition à l'échelle nationale qui regroupe les principaux syndicats ouvriers du pays et les grandes organisations sociales. Le RCA comprend 55 organisations nationales, plus un réseau de coalitions régionales dans tout le pays. Je crois que nous en avons donné la liste à la greffière pour la gouverne des députés.

Nous avons le mandat d'aider les organisations membres et leurs commettants à élaborer des actions communes sur des sujets importants liés aux politiques économiques et sociales. Plus précisément, le RCA a élaboré un programme de recherche, d'éducation et d'action visant à sensibiliser la population aux effets du programme coopératif de libre-échange, et à obtenir le soutien de la population et son engagement pour des solutions de remplacement en termes de politiques économiques et sociales pour l'avenir du Canada.

Au cours des 18 derniers mois, le RCA a joué un rôle actif en ce sens qu'il a surveillé les négociations de l'ALENA à chacune des étapes. Nous avons envoyé des délégations à chacune des négociations ministérielles formelles qui ont eu lieu à Toronto, Seattle, Zacatecas, Washington, D.C., Montréal, Mexico et à Washington, D.C. encore une fois. Avec nos partenaires de la coalition au Mexique et aux États-Unis, nous avons essayé, dans la mesure du possible, d'éclairer publiquement les négociations qui se tenaient à huis clos. En même temps, nous avons établi un processus trinational pour analyser les effets économiques, sociaux et environnementaux de l'ALENA. Le travail du programme Frontières communes et du Centre canadien de recherche en politiques de rechange nous a permis de procéder à la première étape d'une analyse exhaustive du texte de l'ALENA et de ses effets sur le Canada. Je vais faire allusion à ce document plus tard.

De manière générale, nous en concluons que l'ALENA représente à la fois un prolongement et une renégociation de l'Accord de libre échange canado-américain. Au cours des quatre dernières années, nous avons vu comment l'ALE a durement frappé la vie économique, sociale et même politique de ce pays. Selon nous, si l'ALENA est mis en oeuvre, il ne servira qu'à accélérer le processus d'érosion de la souveraineté politique et économique du Canada.

À l'instar de l'ALE, l'ALENA est conçu pour transférer le pouvoir des gouvernements démocratiquement élus pour le mettre dans les mains des sociétés transnationales et des élites technocrates. En effet, l'ALENA est une constitution économique et sociale qui régira les relations entre le Canada, le Mexique et les États-Unis. Du point de vue du Canada, il redéfinira les pouvoirs de tous nos paliers de gouvernement et il aura préséance sur eux.

Mrs. Madeleine Parent (member of the Steering Committee, Canada Action Network): As an economic constitution, NAFTA will put a series of clamps on the ability of governments to develop future economic policy. Any

[*Text*]

gouvernements de développer toute politique économique future. Tout gouvernement qui cherchera à introduire une stratégie industrielle pour créer des emplois se trouvera enchaîné par une ou plusieurs des mesures de l'ALENA.

Par exemple, les gouvernements fédéral et provinciaux ne pourront plus exiger que les sociétés étrangères, dans le cadre de leur politique industrielle, transfèrent leur technologie, équilibrent leurs exportations avec leurs importations ou imposent des mandats relativement aux produits mondiaux ou régionaux à leurs filiales locales.

Les gouvernements fédéral et provinciaux ne pourront plus signer d'accords avec les investisseurs asiatiques ou européens leur offrant accès à nos marchés pour la vente de leurs produits en échange d'une garantie de leur part d'offrir des emplois aux travailleuses et aux travailleurs du Canada.

Les gouvernements canadiens ne pourront plus utiliser les sociétés d'État comme outils pour promouvoir les objectifs non commerciaux, par exemple une stratégie industrielle pour la création d'emplois, ni même les programmes agricoles divers de régulation de l'offre.

Les gouvernements provinciaux ne pourront plus utiliser leur pouvoir d'achat pour favoriser les entreprises locales, promouvoir l'embauche de personnes locales ou implanter des mesures d'équité salariale à moins qu'ils ne puissent le justifier clairement pour des raisons commerciales.

Les gouvernements provinciaux seront limités dans leur capacité de faire des ajustements du marché du travail, comme la régulation du mouvement des professionnels, par exemple les médecins, scientifiques, architectes, ingénieurs, etc., comme faisant partie d'une stratégie industrielle.

En tant que constitution sociale, l'ALENA menace d'affaiblir nos programmes sociaux et environnementaux à cause de la pression à la baisse continue exercée sur nos normes nationales. L'ALENA limitera encore plus la capacité de nos gouvernements de maintenir les programmes sociaux et environnementaux actuels, sans parler de l'introduction de nouveaux programmes.

Ainsi, l'harmonisation des normes environnementales canadiennes suivra une méthode d'évaluation des risques selon laquelle les avantages économiques peuvent avoir préséance sur la protection de produits comme les pesticides, les additifs alimentaires et les toxines.

L'incapacité de négocier un code acceptable pour les subventions gouvernementales signifie que les entreprises américaines auront plus de liberté pour contester directement plusieurs programmes de développement social et régional du Canada comme étant des subventions inéquitables au commerce.

Les efforts des gouvernements visant à protéger l'environnement par des programmes de conservation de l'énergie, par exemple par la réduction des exportations de gaz naturel ou en exerçant une discrimination contre des produits importés suremballés, seront limités.

[*Translation*]

government seeking to introduce an industrial strategy for job creation will find itself shackled by one or more NAFTA measures.

For example, federal and provincial governments will no longer be able to require foreign companies, as part of their industrial policy, to transfer their technology, balance exports with imports, or assign world or regional product mandates to their local subsidaries.

Federal and provincial governments will be prohibited from signing deals with Asian or European investors, offering them access to our market for the sale of their products in return for commitments to provide jobs for Canadian workers.

Canadian governments will no longer be able to use public or Crown corporations as instruments for promoting non-commercial objectives such as an industrial strategy for job creation or even various agricultural supply management programs.

Provincial governments will also be restricted from using their purchasing powers to favour local firms, promote local hiring, or implement pay equity measures, unless they have a clear commercial justification.

Provincial governments will be limited in their capacity to make labour market adjustments such as regulating the movement of professionals (e.g., doctors, scientists, architects, engineers, etc.) as part of an industrial strategy.

As a social constitution, NAFTA threatens to weaken our social and environmental programs through continuous downward pressure on our national standards. The capacity of our governments to maintain existing social and environmental programs, let alone introduce new ones, would be further restricted by NAFTA.

For example, the harmonization of Canada's environmental standards will follow a method of risk assessment whereby economic benefits can override protection for such things as pesticides, food additives, and toxins.

The inability to negociate an acceptable code for government subsidies means that U.S. companies will be more free to directly challenge several of Canada's social and regional development programs for being unfair trade subsidies.

Governments will be restricted in their efforts to protect the environment by promoting energy conservation, for example by reducing natural gas exports or by discriminating against imported goods that include excess packaging.

[*Texte*]

• 1635

La capacité des gouvernements canadiens de contrôler les coûts des soins de santé en émettant des licences obligatoires permettant aux fabricants de médicaments nationaux de produire des médicaments génériques à des prix plus bas sera prohibée.

Tous les services publics parrainés par le gouvernement—hôpitaux, centres d'accueil, garderies, services de cueillette des données, régimes de retraite, cueillette des déchets—devront être ouverts à la concurrence des sociétés étrangères.

Mr. Clarke: In addition, NAFTA not only radically changes the way we govern ourselves, but it will also weaken democracy in Canada. If enacted, 20 committees of experts established under NAFTA will make economic and social decisions that were previously made by democratically elected legislatures.

Along with the executives of transnational corporations, these technocratic committees will increasingly chart our economic and social future, deriving their supreme power from a North American constitution administered from Washington.

Under the enterprise of the Americas, this new North American constitution will be extended to the rest of the hemisphere. The accession clause in NAFTA is designed to allow other Latin American and Caribbean governments to join the free trade zone. To qualify, these countries must adopt structural adjustment programs that tend to strength the power of transnational corporations at the expense of development strategies to meet the needs of the poor majority.

This poses real questions about the future development of peoples in the Americas. I might add here that development agencies that are part of our network are deeply concerned about this, largely through their partners and working relationships with peoples in various Latin American countries.

These are a few of the reasons why the Action Canada Network steadfastly maintains that NAFTA should not be ratified and that the FTA should be abrogated. However, we are also concerned here with the process by which decisions will be made about NAFTA by the Government of Canada, and in particular we wish to put forward two sets of concerns and propositions.

First, there have been no comprehensive impact studies done on the NAFTA. And here, Mr. Chairman, I wish to refer to a report by the Standing Committee on External Affairs and International Trade of December 12 and 13, 1990, which stated in effect—perhaps I can find the exact quote here:

> We were frankly amazed by the lack of detailed economic analysis of the costs and benefits of a North American free trade area.

I refer to that simply because the concerns we're raising here have some history in this committee, as Mr. Bosley knows. I want to make sure that we're aware of that to some extent.

[*Traduction*]

The capacity of Canadian governments to regulate health care costs by issuing compulsory licenses that allow domestic drug manufacturers to produce generic medicines at lower prices will be prohibited.

All government sponsored public services, from hospitals to senior citizens homes, from daycare to data collection services, from pension plans to garbage collection—must be opened to competition from foreign companies.

M. Clarke: De plus, non seulement l'ALENA changera la manière dont nous nous gouvernons, mais il affaiblira la démocratie au Canada. S'il est mis en oeuvre, 20 comités d'experts créés en vertu de l'ALENA prendront des décisions d'ordre économique et social qui auparavant étaient prises par les Parlements démocratiquement élus.

Avec les cadres des sociétés transnationales, ces comités de technocrates établiront de plus en plus notre avenir économique et social, leur pouvoir venant d'une constitution nord-américaine administrée à Washington.

En vertu de l'entreprise des Amériques, cette nouvelle constitution nord-américaine sera également étendue au reste de l'hémisphère. La clause d'accession de l'ALENA permettra à d'autres gouvernements d'Amérique latine et des Caraïbes de se joindre à la zone de libre-échange. Pour se qualifier, ces pays doivent adopter des programmes d'ajustements structurels qui tendent à renforcer le pouvoir des entreprises transnationales au détriment de stratégies de développement qui répondent aux besoins de la majorité pauvre.

Cela fait surgir de véritables questions au sujet du développement futur des peuples dans les Amériques. Il serait bon d'ajouter que les organismes de développement qui font partie de notre réseau sont très préoccupés par cette question, principalement en raison de leurs relations de travail et de partenariat avec les peuples dans divers pays de l'Amérique latine.

Voilà quelques-unes des raisons pour lesquelles le RCA affirme résolument que l'ALENA ne devrait pas être ratifié et que l'ALE devrait être abrogé. Cependant, nous sommes également inquiets de la manière dont le gouvernement du Canada prendra les décisions relativement à l'ALENA. Plus particulièrement, nous voulons mettre de l'avant deux séries de préoccupations et de propositions.

D'abord, aucun ensemble d'études exhaustives n'ont été faites sur les effets de l'ALENA. Ici, monsieur le président, je tiens à citer le rapport du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur des 12 et 13 décembre 1990. J'essaie de trouver la citation exacte:

> Nous avons été franchement étonnés par l'absence d'analyses économiques détaillées des coûts et des avantages d'une zone de libre-échange nord-américain.

Je cite ce document tout simplement pour montrer que le comité est au courant des préoccupations que nous soulevons depuis longtemps, comme M. Bosley le sait. Je veux être certain que nous en sommes conscients dans une certaine mesure.

[*Text*]

The economic and social disintegration experienced under the free trade agreement should alone demand that there be a full-scale study of the implications of NAFTA. To date our own analysis of the 2,000-page NAFTA text reveals that this is a highly complex trade agreement that will have profound impacts on various sectors of our economy and regions of the country. Yet whatever impact studies have been undertaken by the federal government thus far, they have been piecemeal at best.

We are therefore prepared here today to table for the first time the results of phase one of our own impact study. The document entitled *Which Way for the Americas* provides a sectoral analysis of NAFTA in relation to economic and social policy-making in Canada. In addition to an overview of NAFTA, the document contains a brief analysis of NAFTA with respect to 22 sectors of Canada's economy and society. This work has been prepared by a team of researchers who are specialists in their respective fields. All of this work, we might add, was done on a voluntary basis; all of it was done without one cent of public funding.

Second, there has been no evaluation of the experience of Canadians under the NAFTA. Canada is the only country in the world to experience what it means to live in a free trade regime dominated by the United States. It makes no sense whatsoever for Canada to decide on whether or not to enter into NAFTA without, at the very least, hearing and evaluating the experiences of Canadians from coast to coast to coast. Yet so far the federal government seems to be unwilling to conduct extensive public hearings across the country.

• 1640

Two weeks ago, the ACN called on the federal government to broaden the mandate of this parliamentary committee to conduct a comprehensive impact of both the FTA and NAFTA; to extend the timeline for the hearings in order to ensure full public input from all sectors and regions; to provide sufficient public funding to allow witnesses from committees not visited by the committee to travel and participate; to allocate research funds for analysis of the impact of NAFTA on particular sectors of Canada's economy and environment; and to seek televised coverage of the NAFTA hearings in order to generate greater public awareness and participation.

In the light of these two fundamental concerns, we call upon this parliamentary committee to recommend to the federal government that a moratorium be put into effect with regard to Canada's decision-making on NAFTA in order to provide sufficient time and resources to carry out a thorough evaluation of the FTA impacts and an assessment of the NAFTA implications.

More specifically, we recommend that a full parliamentary committee be established with a mandate to conduct simultaneously: one, a set of technical hearings on the implications of NAFTA in view of the FTA experience; and two, a full set of community hearings to evaluate the experience of people under the FTA across Canada.

[*Translation*]

La désintégration économique et sociale que nous avons connue en vertu de l'ALE devrait à elle seule justifier que soit effectuée une étude globable sur les effets de l'ALENA. Jusqu'à maintenant, notre propre analyse des 2 000 pages du texte de l'ALENA montre que c'est une entente commerciale des plus complexes qui aura des effets graves sur divers secteurs de notre économie et sur certaines régions du pays. Pourtant, si le gouvernement fédéral a procédé à des études sur les effets de l'ALENA, elles n'ont été que partielles.

Ainsi, nous sommes donc prêts à présenter, ici, aujourd'hui, pour la première fois, les résultats de la première phase de nos propres études. Le document intitulé *Which way for the Americas* offre une analyse sectorielle de l'ALENA en relation à la prise de décisions économiques et sociales au Canada. En plus d'un survol de l'ALENA, le document fait une brève analyse de l'ALENA en ce qui concerne 22 secteurs de l'économie et de la société canadiennes. Ce travail a été effectué par une équipe de chercheurs spécialisés dans leurs domaines respectifs. Tout ce travail a été fait sur une base volontaire; tout ce travail a été fait sans aucun financement public.

Deuxièmement, aucune évaluation n'a été faite des expériences des Canadiens en vertu de l'ALE. Le Canada est le seul pays au monde à savoir ce que cela signifie que de vivre dans un régime de libre-échange dominé par les États-Unis. Cela n'a aucun sens que le Canada décide de ratifier ou non l'ALENA sans au moins entendre et évaluer les expériences de la population canadienne d'un océan à l'autre. Pourtant, le gouvernment fédéral ne semble pas vouloir tenir des audiences publiques à travers le pays.

Il y a deux semaines, le RCA a demandé au gouvernement fédéral d'élargir le mandat de ce Comité parlementaire pour faire une étude exhaustive des effets de l'ALE et de l'ALENA; de prolonger le délai pour les audiences afin d'assurer la participation publique de tous les secteurs et de toutes les régions; d'offrir un financement suffisant pour permettre aux témoins des communautés non visitées par le comité de voyager et de participer aux audiences; d'allouer des fonds de recherche pour analyser les effets de l'ALENA sur divers secteurs de l'économie et de l'environnement du Canada; et de présenter une couverture télévisée des audiences de l'ALENA pour sensibiliser la population et l'inciter à participer.

À la lumière de ces deux préoccupations fondamentales, nous demandons au Comité parlementaire de recommander au gouvernement fédéral d'établir un moratoire en ce qui concerne la prise de décision du Canada relativement à l'ALENA afin d'avoir suffisamment de temps et les ressources nécessaires pour faire une évaluation rigoureuse des effets de l'ALE et des effets de l'ALENA.

Plus précisément, nous recommandons qu'un comité parlementaire complet soit créé avec le mandat de mener simultanément: 1) une série d'audiences techniques sur les effets de l'ALENA, compte tenu de l'expérience avec l'ALE; et 2) une série d'audiences communautaires pour évaluer les expériences de la population avec l'ALE, et ce dans tout le Canada.

[*Texte*]

Mr. Chairman, if this parliamentary committee ignores these kinds of requests for democratic participation, then I don't think any of us here should be surprised if people from across the country start expressing their outrage in a variety of ways. We know from our own context the rising temperatures and the boiling points that are out there. And it's serious.

We thank you for your attention, but we ask you to give our two basic requests, the moratorium and the idea of technical hearings and community hearings, your utmost attention.

The Chairman: Thank you, Mr. Clarke.

Mr. Skelly.

Mr. Skelly: Thank you, Mr. Chairman.

I wonder if we might move to the issue of developing trade with a partner whose human rights record is less than enviable. Amnesty International, for three years running, has condemned Mexico for widespread abuses of human rights that involve torture, disappearances, extra-judicial executions. They also mention political corruption in the three reports of 1990, 1991, and 1992, which is extremely widespread.

Just to quote this government's strong position on support for human rights and the support of democracy, in Zimbabwe the Prime Minister said that nothing in international relations is more important than a respect for individual freedoms and human rights. And at the francophone nations conference, the Prime Minister said:

> We shall increasingly channel development assistance to those countries that show respect for fundamental rights and individual freedoms of their people.

Then finally he indicated that Canada will not subsidize or underwrite repression and suppression of human rights.

What I would ask is, has your committee taken a position on what is obviously widespread abuse of human rights and political corruption in Mexico?

Mr. Clarke: I'll answer that very generally, and then ask two people on our panel to respond more specifically, that being Madeleine Parent and John Dillon.

The general response is that, yes, of course, we have. There are member organizations of the Action Canada Network that are deeply in touch with the human rights issues in Mexico and elsewhere in Central and Latin America, and they are constantly bringing that to our attention. It's a part of our overall concerns about the implications of NAFTA. But we also feel quite strongly that those views should be expressed more directly by the people who have been directly involved with the campaigns regarding repression of human rights and also by our solidarity partners or people who have been involved in these issues directly in, say, Mexico, or elsewhere in Central America.

[*Traduction*]

Monsieur le président, si ce Comité parlementaire ignore ces demandes pour une participation démocratique, alors personne parmi nous ne devrait être surpris si des gens dans tout le pays commencent à exprimer leur colère de diverses manières. Nous avons constaté que les esprits s'échauffent. La situation est grave.

Nous vous remercions de votre attention et nous vous prions d'étudier très attentivement nos deux principales demandes, soit l'idée du moratoire et l'idée des audiences techniques et des audiences communautaires.

Le président: Merci, monsieur Clarke.

Monsieur Skelly.

M. Skelly: Merci, monsieur le président.

Je me demande si nous pourrions envisager d'augmenter notre commerce avec un pays dont le bilan en matière de droits de la personne est loin d'être enviable. Depuis trois ans, Amnistie internationale condamne le Mexique pour des abus généralisés des droits de la personne: torture, disparitions, exécutions extra-judiciaires. Les rapports d'Amnistie internationale de 1990, 1991 et 1992 font état également d'une corruption politique extrêmement généralisée.

Pour illustrer l'importance qu'accorde le gouvernement aux droits de la personne et à la démocratie, je vous rappelle qu'au Zimbabwe, le premier ministre a déclaré qu'il n'y a rien de plus important dans les relations internationales que le respect des libertés individuelles et les droits de la personne. À la Conférence des pays francophones, le premier ministre a dit:

> De plus en plus, nous allons acheminer l'aide au développement aux pays qui respectent les droits fondamentaux et les libertés individuelles de leurs populations.

Enfin, il a déclaré que le Canada ne va pas appuyer ou subventionner la répression ou la supression des droits de la personne.

Votre comité a-t-il pris position sur la corruption politique et les abus de toute évidence généralisés au Mexique?

M. Clarke: Je vais fournir une réponse très générale pour ensuite demander à deux personnes de notre délégation—Madeleine Parent et John Dillon—de répondre de façon plus précise.

Ma réponse générale est oui, bien sûr, nous avons pris position. Certains organismes qui font partir du Réseau canadien d'action suivent de très près les questions relatives aux droits de la personne au Mexique et dans d'autres pays d'Amérique centrale et d'Amérique latine. Ces organismes ne cessent de soulever ces questions auprès de nous. Elles comptent au nombre de préoccupations générales pour ce qui est des répercussions de l'ALENA. Mais nous croyons très fermement aussi que ces opinions devraient être exprimées de façon plus directe par les gens qui ont participé directement aux campagnes de lutte contre la répression des droits de la personne et aussi par nos partenaires ou les gens qui ont travaillé sur ces dossiers directement au Mexique, disons, ou dans d'autres pays d'Amérique centrale.

[*Text*]

• 1645

I'd like to turn to Madeleine Parent, who has some specific points to make, and also John Dillon on this point.

Mme Parent: Je suis très contente que le député ait soulevé cette question. Nous, au Québec, à Solidarité populaire Québec, sommes très inquiets de la violation des droits et des libertés des personnes au Mexique. Nous savons, selon Amnistie Internationale, qu'on arrête encore des personnes. Il faut dire qu'elles sont kidnappées et qu'il y a encore des personnes qui disparaissent au Mexique et qui sont torturées de la façon la plus brutale possible. Par exemple, notre gouvernement, dans l'arène internationale, a déjà participé à un embargo contre le gouvernement sud-africain parce qu'il pratiquait l'apartheid. On connaît les résultats de ceci: le gouvernement sud-africain est maintenant obligé de travailler à ses politiques. Comment un gouvernement qui participe à un tel embargo au nom de la justice et des droits démocratiques des populations peut-il d'autre part embrasser un gouvernement mexicain qui se livre aux mêmes tortures et aux mêmes brutalités que celles qu'on a connues en Afrique du Sud?

Il me semble qu'il faudrait d'abord que le gouvernement canadien fasse tout ce qui est en son pouvoir, y compris l'embargo, pour forcer le gouvernement du Mexique à revenir à des pratiques humaines, au respect des droits des personnes, à des normes de droit au syndicalisme, des normes du travail et des normes environnementales dignes de personnes humaines, avant de discuter avec lui d'une entente commerciale.

Mr. John Dillon (Representative, Common Frontiers Action Canada Network): Very briefly, our sister project, the Inter-Church Committee on Human Rights in Latin America, presented a brief a year ago in which they called upon the Government of Canada to suspend ratification of a North American Free Trade Agreement until there is documented improvement in the human rights situation in Mexico. I know that they are working on documentation to update the data they presented in their brief of a year ago and they would be pleased to present it to this committee.

Secondly, I would just note that in our dialogue with our Mexican partners we are speaking with Mexicans across the political spectrum, some who are in fact in favour of the free trade agreement and some who are opposed to it on its economic grounds. Across the spectrum, we find a growing concern about the electoral fraud in Mexico and the lack of representativeness of the Mexican government. Their constant plea to us is to bring back to Canada their concern that electoral democracy be restored in Mexico before a government has the legitimacy to enter into this kind of agreement.

Mr. Skelly: Mr. Chairman, again, further, the Secretary of State for External Affairs echoed a policy along the same lines as the Prime Minister in *The Toronto Star* on November 24. A detailed article about her stewardship of the

[*Translation*]

J'aimerais donner la parole à Madeleine Parent, qui va vous faire part de certaines choses précises, ainsi qu'à John Dillon, qui a aussi quelque chose à dire sur la question.

Mrs. Parent: I am very pleased that the member raised that question. At Solidarité populaire Québec, we are very worried about human rights and freedoms violations in Mexico. We know through Amnesty International that people are still being arrested. They are being kidnapped; people are still disappearing in Mexico and are being tortured in the most brutal way imaginable. For instance, take the fact that our government has in the past taken part in an international embargo against the South African government because of its apartheid policy. We know the results of that: the South African government has had to change its policy. How can a government which, on the one hand, took part in such an embargo in the name of justice and democratic rights turn around and wholeheartedly accept a Mexican government guilty of the same torture and brutality as the South African regime?

Before discussing a trade agreement with Mexico, it seems to me that the Canadian government should first of all be doing everything in its power, including resorting to an embargo, to force the Mexican government to adhere to humane practices, such as the respect of human rights, the right to form unions and decent standards with regard to working conditions, as well as the environment, practices and standards worthy of human beings.

M. John Dillon (porte-parole, Frontières communes, Réseau canadien d'action): Très brièvement, le Comité inter-Églises sur les droits humains en Amérique latine, notre pendant, a présenté un mémoire il y a un an dans lequel ils enjoignaient le gouvernement du Canada de reporter la ratification de l'accord de libre-échange nord-américain jusqu'à ce qu'on ait prouvé que la situation des droits de la personne au Mexique s'est améliorée. Je sais que les membres de ce comité sont en train de mettre à jour les données qu'ils vous ont présentées dans leur mémoire d'il y a un an et ils seraient heureux de vous le soumettre.

Deuxièmement, j'ajouterai simplement que notre dialogue avec nos partenaires mexicains nous met en rapport avec des Mexicains qui représentent toute la gamme des allégeances politiques. Certains sont pour l'ALENA, d'autres s'y opposent pour des motifs économiques. Tous ces gens, quelle que soit leur position politique, s'inquiètent de plus en plus de la fraude électorale au Mexique et de la non-représentativité du gouvernement mexicain. Ils nous demandent constamment de faire écho à leurs préoccupations au Canada; ils veulent qu'on ramène la démocratie électorale au Mexique car en son absence, le gouvernement n'a pas la légitimité qui lui permettrait de conclure ce genre d'entente.

M. Skelly: Monsieur le président, j'ajouterais que la secrétaire d'État aux Affaires extérieures a fait écho aux propos du premier ministre quant à la politique dans ce domaine, dans un article publié par le *Toronto Star* le 24

[*Texte*]

office of the Secretary of State for External Affairs for Canada said that her four priorities were human rights, enhancing respect for political democracy, development of fair public services, and opening trade barriers. I assume that the last one was contingent upon the other three.

It strikes me that we have plunged headlong into a trade arrangement that is almost an aid arrangement in the sense that we will give our industries and our jobs to Mexicans, but at the same time Mexico contains a very repressive and corrupt government, and indeed a very prejudicial and unfair public service.

I shall put two questions. First, do you see a contradiction in the basic policy of External Affairs for this country as enunciated by the Prime Minister and the Secretary of State for External Affairs? Do you believe it would be useful to have both the Prime Minister and the Secretary of State for External Affairs come before this committee and describe this policy?

• 1650

Today in the House of Commons the Secretary of State said that they were working with the Government of Mexico. They recognized it was corrupt and repressive in terms of human rights and they were trying to work with them on that, but she did not provide any detail.

Mr. Turner (Halton—Peel): I have a point of order, Mr. Chairman. I just heard the hon. member opposite say that the minister admitted that the Mexican government was corrupt. Is that what you just said?

Mr. Skelly: I would assess that was the nature of her answer. Her answer basically said that she recognized the preamble in the question that I had given and that they were working with the Mexican government on that. It's widespread and understood that the Mexican government is corrupt. I do not think anyone would attempt to deny that.

Mr. Turner: Mr. Chairman, with respect, I must challenge that remark and request that we check with *Hansard*. I don't want the committee to be misled.

Mr. Skelly: I think an implication that the committee is being misled is somewhat unfair. I think I would be prepared to offer one-half dozen articles here that freely admit the corruption.

Mr. Turner: We're talking about what the minister says.

Mr. Skelly: Mr. Chairman, I would suggest as a compromise on this that we invite the Prime Minister and the Secretary of State to appear before this committee to tell—

The Chairman: Mr. Skelly, we will check the blues on what was said, but continue with your question.

[*Traduction*]

novembre. Dans cet article détaillé qui portait sur la façon dont elle conçoit et exécute ses fonctions de secrétaire d'État aux Affaires extérieures du Canada, on donnait la liste de ses priorités, au nombre de quatre: faire progresser les droits de la personne, améliorer le respect qu'on porte à la démocratie politique, favoriser la mise sur pied de fonctions publiques équitables et éliminer les obstacles au commerce. Je suppose que cette dernière dépend des trois autres.

Il me semble que nous venons de conclure une entente commerciale qui est pratiquement une entente d'aide, en ce sens que nous allons donner nos industries et nos emplois aux Mexicains, malgré le gouvernement mexicain répressif et corrompu et sa fonction publique biaisée et inique.

Je vais vous poser deux questions. Premièrement, ne pensez-vous pas que notre politique extérieure telle qu'énoncée par le premier ministre et par la secrétaire d'État aux Affaires extérieures contient une contradiction? Pensez-vous qu'il serait utile d'inviter et le premier ministre et la secrétaire d'État aux Affaires extérieures devant ce comité pour qu'ils expliquent cette politique?

Aujourd'hui, à la Chambre des communes, la secrétaire d'État aux Affaires extérieures a dit que notre gouvernement travaillait avec celui du Mexique. Le gouvernement canadien se rend bien compte que le gouvernement du Mexique et répressif en matière de droits de la personne et notre gouvernement essaie de travailler avec eux pour modifier les choses, mais la ministre n'a donné aucun détail.

M. Turner (Halton—Peel): J'ai un rappel au Règlement, monsieur le président. Mon distingué collègue d'en face vient de dire que la ministre a reconnu que le gouvernement mexicain était corrompu. Est-ce ce que vous venez de dire?

M. Skelly: C'est ce qu'elle voulait dire, selon moi, essentiellement. Ce qu'elle a dit, essentiellement, c'est qu'elle reconnaissait le préambule de la question que je venais de poser et qu'ils—le gouvernement du Canada—travaillaient à améliorer les choses avec le gouvernement mexicain. Tout le monde sait que le gouvernement mexicain est corrompu. Je ne pense pas que quiconque essaierait de le nier.

M. Turner: Monsieur le président, sauf votre respect, je me vois dans l'obligation de contester cette remarque et je demande qu'on la vérifie dans le *hansard*. Je ne veux pas qu'on induise en erreur le comité.

M. Skelly: Je pense qu'il est plutôt injuste de laisser entendre que j'induis le comité en erreur. Je pense que je pourrais facilement vous trouver une demi-douzaine d'articles qui font état de cette corruption très librement.

M. Turner: Mais nous parlons de ce que la ministre a dit.

M. Skelly: Monsieur le président, en guise de compromis, je suggère que nous invitions le premier ministre et la secrétaire d'État à comparaître devant le comité pour nous dire...

Le président: Monsieur Skelly, nous allons vérifier les bleus pour voir ce qui a été dit, mais entre temps continuez votre question.

[*Text*]

Mr. Skelly: Again, I would stand by the remarks I made. Possibly Mr. Turner did not hear the minister clearly, or the question. Basically I contend that she did in fact acknowledge a corruption and a suppression of human rights and indicated the Government of Canada was working with the Government of Mexico on that.

Would you support an initiative that saw the Secretary of State and the Prime Minister come before this committee and give a description of the kinds of policies that Canada has toward human rights and a corrupt political system in that country?

Mr. Clarke: First of all, Mr. Chairman, we understand the contradiction all too well, and I don't need to dwell on that.

The second point is that with these trade agreements, and especially as we get into NAFTA and the fact that NAFTA is the building block for a whole hemispheric free trade zone, we're getting into the whole area of external relations and foreign affairs and foreign policy anyway. It would seem obvious that this committee, in doing a thorough examination of NAFTA, would want to hear from the Minister of External Affairs on this matter and probably the Prime Minister as well, since we are dealing with a matter that is addressing the whole relationship of Canada to the rest of the Americas.

We just marked the 500th anniversary of the discovery and colonization of the Americas. It seems that we are entering in through the enterprise of the Americas, under Washington anyway, a whole agenda that needs to be examined from the standpoint of foreign policy and external affairs, and Canada's principles and commitments along those kinds of lines. I think from that standpoint we would support what you're proposing.

Mr. Turner: Mr. Clarke and your colleagues, welcome to the committee.

You have a list of contributors on the front of the analysis you've tabled. I must confess the only name I recognize is that of Andrew Jackson. He's an economist with the Canadian Labour Congress, is he not? Would it be possible for you to let this committee know who the other individuals are who have authored this report? Would that be possible, Mr. Chairman? I think it would help to get an understanding of the framework and the philosophy behind your report.

Mr. Clarke: Mr. Turner it's important to recognize, too, that these were team captains. There were lots of other people involved as well in the process, people who coordinated the work and actually pulled it together. In some cases they did the writing and in some cases they were coordinators of the writing.

Mr. Turner: I think it would help the committee gain sort of an insight into that. I haven't obviously had a chance to read this. I just flipped through, but a few things are troublesome. For example, on page 56 under the heading of "The Death of Supply Management", I noticed the report says:

[*Translation*]

M. Skelly: Je m'en tiens à ce que j'ai dit. Peut-être M. Turner n'a-t-il pas bien entendu ce qu'a dit la ministre, ou il a peut-être mal entendu la question. Je maintiens qu'elle a essentiellement reconnu qu'il y avait corruption et suppression des droits de la personne et a dit que le gouvernement du Canada travaillait avec le gouvernement du Mexique à cet égard.

Seriez-vous d'accord pour que la secrétaire d'État et le premier ministre soient invités à comparaître devant le comité pour décrire les politiques du Canada face au système politique corrompu de ce pays et à la suppression des droits de la personne?

M. Clarke: Premièrement, monsieur le président, nous ne comprenons que trop bien cette contradiction et je ne vais pas m'étendre longtemps là-dessus.

Deuxièmement, en ce qui a trait à ces ententes commerciales et surtout pendant nos discussions de l'ALENA et compte tenu du fait que l'ALENA est la pierre angulaire d'une zone de libre-échange à l'échelle de tout notre hémisphère, nous abordons toute la question des relations extérieures, des affaires extérieures et des politiques dans ce domaine, de toute façon. Il me semble évident que ce comité dans le cours de son examen minutieux de l'ALENA voudra entendre la ministre des Affaires extérieures sur la question, ainsi que le premier ministre, sans doute, comme cette question que nous examinons est liée aux rapports que le Canada entretient avec les autres pays des Amériques.

Nous venons de marquer le 500e anniversaire de la découverte et de la colonisation des Amériques. Il me semble que nous nous lançons dans l'entreprise des Amériques—sous la direction Washington de toute façon—et que cela mérite d'être examiné à la lumière de la politique extérieure du Canada, des affaires étrangères et des principes et engagements du Canada dans ce domaine. Vu sous cet angle, je pense que nous appuyerions ce que vous proposez.

M. Turner: Je souhaite la bienvenue au comité à M. Clarke et aux personnes qui l'accompagnent.

À l'avant de l'analyse que vous avez déposée auprès du comité, on trouve une liste de contributeurs. Je dois vous avouer que le seul nom que je reconnais est celui d'Andrew Jackson. N'est-il pas économiste au Congrès du travail du Canada? Pourriez-vous identifier les autres coauteurs de ce rapport pour la gouverne des membres du comité? Serait-ce possible, monsieur le président? Je pense que cela nous permettrait de mieux comprendre les prémisses et la philosophie qui sous-tendent votre rapport.

M. Clarke: Il est aussi important de comprendre, monsieur Turner, que ces personnes étaient des chefs d'équipe. Beaucoup d'autres personnes ont aussi participé au processus, ont coordonné le travail et fait la synthèse. Certaines rédigeaient et d'autres coordonnaient la rédaction.

M. Turner: Je pense que cela aiderait le comité à y voir clair. Je n'ai bien sûr pas eu le temps de lire ce document. Je l'ai parcouru rapidement, néanmoins certaines choses me dérangent. Par exemple, à la page 56, sous le titre «La fin de la gestion de l'offre», je remarque que le rapport dit ce qui suit:

[*Texte*]

NAFTA was drafted with the knowledge that a ratified GATT agreement would supersede even the modest supply management protection present for a limited number of commodities within NAFTA. The Canadian government knows this and is currently positioning itself for what they believe will be the eventual outcome of GATT, the death of supply management.

• 1655

Do you know what the Government of Canada is at the GATT regarding article XI and its strengthening and clarification? Is that not completely at odds with the statement that is in this report, which leads me to cast some real doubt on, basically, your research?

Mr. Clarke: I shall defer to Mr. Dillon to respond to your question.

Mr. Dillon: Mr. Turner, we are aware that the publicly stated position of Mr. Wilson is that he intends to defend article XI and supply management within the GATT. Our reading of the forces at work in the agricultural negotiations and the broader trade-offs that will take place to achieve a GATT agreement is what is in this report. We do not believe there will be a final GATT text that allows Canadian supply management—

Mr. Turner: Well, that's not what this says. It is not a matter of what you believe; it is what you are saying in the report, and what you are saying in this report is that the Canadian government knows that we are going to lose on article XI at the GATT. If we knew we were going to lose on article XI at the GATT, why would we be placing so much emphasis on clarification and strengthening of article XI right now? Is this an economic document or a political document?

Mr. Dillon: It is a very political question, Mr. Turner, and the attitude that the Canadian government is taking is a very political one—

Mr. Turner: Of protecting Canadian supply management.

Mr. Dillon: It did not want to be perceived as giving up protection of supply management in NAFTA—

Mr. Turner: We are not giving up protection of supply management.

Mr. Dillon: —despite the fact that under the terms of NAFTA—

Mr. Turner: That's our point.

Mr. Skelly: Let him answer. Is this a debate?

Mr. Turner: Can we get an answer, Mr. Chairman? Can we get an answer? Can we have the space for it.

Mr. Dillon: —despite the fact, Mr. Turner, that under NAFTA any new supply management programs embracing other commodities that are not presently covered would not be possible. That is already a blow against supply management.

[*Traduction*]

Au moment de rédiger l'ALENA, on savait déjà que l'accord du GATT, une fois ratifié, allait supplanter même les modestes dispositions contenues dans l'ALENA, dispositions visant à protéger la gestion de l'offre d'un nombre limité de denrées. Le gouvernement canadien le sait et se positionne face à ce qu'ils estiment être le résultat ultime de cette ronde de négociations du GATT, la mort de la gestion de l'offre.

Savez-vous que le gouvernement du Canada essaie au GATT de faire renforcer et préciser l'article XI? Ne trouvez-vous pas qu'il y a une contradiction flagrante entre ce fait et la déclaration qu'on trouve dans ce rapport, ce qui m'amène à douter sérieusement de votre recherche?

M. Clarke: Je vais céder le micro à M. Dillon pour qu'il puisse vous répondre.

M. Dillon: Monsieur Turner, nous sommes bien conscients du fait que la position de M. Wilson, celle qu'il énonce publiquement, et qu'il entend défendre à l'article XI est la gestion de l'offre au GATT. Nous interprétons les choses autrement, toutefois, et nous pensons que vu les forces qui sont à l'oeuvre dans ces négociations agricoles et les compromis nécessaires à la conclusion d'une entente au GATT, nous allons voir une autre issue, comme nous le disons dans notre rapport. Nous pensons que nous ne verrons pas de texte final au GATT qui permet à la gestion de l'offre au Canada de...

M. Turner: Mais ce n'est pas ce qu'on peut lire ici. Ce n'est pas ce que vous croyez dont il s'agit, mais ce qu'on peut lire dans ce rapport. Ce que vous dites dans ce rapport c'est que le gouvernement canadien sait que nos tentatives de défendre l'article XI du GATT vont échouer. Si nous connaissions à l'avance cette issue, pourquoi insisterions-nous tant à l'heure actuelle sur le fait que nous voulons que soit précisé et renforcé l'article XI? Est-ce un document économique ou politique?

M. Dillon: C'est une question très politique, monsieur Turner, et l'attitude du gouvernement canadien est aussi une attitude très politique...

M. Turner: Elle vise à protéger la gestion de l'offre au Canada.

M. Dillon: Le gouvernement ne voulait pas que l'on pense qu'il avait cédé sur la protection de la gestion de l'offre dans l'ALENA...

M. Turner: Nous ne cédons pas la protection de la gestion de l'offre.

M. Dillon: Malgré le fait qu'en vertu des dispositions de l'ALENA...

M. Turner: C'est ce que nous disons.

M. Skelly: Laissons-le répondre. Faites-vous un débat?

M. Turner: Oui, monsieur le président, pourrait-on obtenir une réponse? Pourrait-on le laisser parler?

M. Dillon: ...malgré le fait, monsieur Turner, qu'en vertu de l'ALENA il ne serait pas possible de mettre sur pied de nouveaux programmes de gestion de l'offre pour des denrées qui ne figurent pas déjà dans l'entente. C'est déjà un coup porté à la gestion de l'offre.

[*Text*]

Secondly, the document says the Canadian government is positioning itself because the political judgment is obviously that, in arguing all the issues that were at stake in the multilateral trade negotiations, one of the costs that Canada had to make was to give up supply management. They would prefer to have that happen later on—

Mr. Turner: How do you know that? How do you know what the government wants?

Mr. Dillon: It is our political reading of what is going to happen in—

Mr. Turner: What evidence do you have for saying that to this committee? What do you base that statement on?

Mr. Dillon: We base the statement on our research of what the United States government has been asking for throughout the multilateral trade negotiations.

Mr. Turner: No, but what do you base it on in terms of statements from the Canadian government?

Mr. Dillon: It is our reading that they cannot win the defence of supply management.

Mr. Turner: No, what do you base your statement on that the government has said that supports your statement?

Mr. Dillon: There have been a number of meetings of farm organizations with—

Mr. Turner: Well, what government evidence is there? You just made a statement that the government believes something. I want evidence on which you base that statement.

Mr. Clarke: Mr. Chairman, I think here in this case we would be quite happy to field a team of people to come here to talk exactly about those points.

Mr. Turner: Well, you can't do it today.

Mr. Clarke: No, because we don't have our agricultural—

Mr. Turner: All right. Next question.

Mr. Clarke: Mr. Turner, we do not have our agricultural team of experts here.

Mr. Turner: Okay.

Mr. Clarke: You want to deal with that chapter—

Mr. Turner: Next question.

Mr. Clarke: —you deal with the specifics that are in that chapter and, therefore, the people who were involved. You have had a general response and you also have to, I think, understand—

Mr. Turner: We haven't had any response, I'm sorry.

Mr. Clarke: Yes, you have.

Mr. Turner: We have not had—

Mr. Clarke: You have, within the context also of how the Americans have been dealing with it. Let's not kid ourselves.

[*Translation*]

Deuxièmement, le rapport nous apprend que le gouvernement canadien se positionne comme nous l'avons dit parce qu'il estime que le Canada doit céder la gestion de l'offre; cela relève du jugement politique, compte tenu de tous les enjeux des négociations commerciales multilatérales. Le gouvernement préférerait que cela se fasse plus tard...

M. Turner: Comment savez-vous cela? Comment pouvez-vous savoir ce que veut le gouvernement?

M. Dillon: C'est notre interprétation politique de ce qui va se passer...

M. Turner: Avez-vous des preuves à avancer pour ce que vous dites devant ce comité? Sur quoi repose votre affirmation?

M. Dillon: Elle repose sur l'étude que nous avons faite des demandes du gouvernement américain tout au long des négociations commerciales multilatérales.

M. Turner: Oui, mais je vous demande si vous pouvez nous citer des déclarations de la part du gouvernement canadien pour étayer vos propos?

M. Dillon: Selon notre interprétation, ils n'arriveront pas à défendre la gestion de l'offre avec succès.

M. Turner: Non; je vous demande de nous citer des déclarations qu'aurait faites notre gouvernement qui vous permettent d'affirmer ce que vous affirmez.

M. Dillon: Il y a eu un certain nombre de réunions d'organisations agricoles avec...

M. Turner: Eh bien, quelles preuves y a-t-il dans ce qu'a avancé le gouvernement? Vous venez de dire que le gouvernement croyait quelque chose. Avez-vous des preuves?

M. Clarke: Monsieur le président, je pense qu'en l'occurrence nous serions ravis de vous envoyer une délégation qui pourrait discuter de ces questions précises avec vous.

M. Turner: Eh bien, vous ne pourrez le faire aujourd'hui.

M. Clarke: Non, parce que nous n'avons pas, côté agriculture...

M. Turner: C'est bien. Passons à la question suivante.

M. Clarke: Monsieur Turner, nous n'avons pas avec nous notre équipe d'experts agricoles.

M. Turner: Bien.

M. Clarke: Vous voulez discuter de ce chapitre...

M. Turner: Question suivante.

M. Clarke: ...vous traitez de points précis contenus dans ce chapitre et cela concerne nécessairement les personnes qui ont participé à sa rédaction. Nous vous avons donné une réponse générale, mais vous devez aussi comprendre, je pense...

M. Turner: Je vous prie de m'excuser, mais nous n'avons reçu aucune réponse.

M. Clarke: Au contraire.

M. Turner: On ne nous a pas...

M. Clarke: Nous vous avons répondu en faisant aussi allusion au comportement des Américains. Il ne faut pas se leurrer.

[*Texte*]

Mr. Turner: Next question. Next question.

The Chairman: Okay. We have a general response to the question there. Mr. Turner.

Mr. Turner: Next question. We heard a few minutes ago that in your view Canada should not trade or enter into a trade agreement with NAFTA, with Mexico, because of human rights violations. Should we, therefore, not sign the GATT, which also is a trading agreement with Mexico?

Mr. Dillon: We are already members of GATT and Mexico is already a member of the GATT—

Mr. Turner: Should we withdraw?

Mr. Dillon: Should they withdraw? In my view I think this is a good opportunity for a follow-up because President-elect Clinton has put conditions on his acceptance of NAFTA, around environmental and around labour issues—

Mr. Turner: No. He has asked for parallel agreements.

Mr. Dillon: That's right, parallel, and he said that he would not sign implementing legislation until the parallel process takes place. The logic of that is that the highest political leadership in Canada, given the Canadian government's stated concerns on human rights issues, should also be talking about our concerns that we would like to see satisfied before—

Mr. Turner: So before we sign the GATT we should go for human rights agreements with all the members of GATT?

Mr. Skelly: Why don't we just cut off aid for GATT arrangements—

Mr. Turner: You are out of order, Mr. Skelly.

Mr. Skelly: —and then certainly not conduct the trade agreement—

Mr. Turner: You are out of order, Mr. Skelly.

The Chairman: Mr. Turner, your question was answered. Your final question.

• 1700

Mr. Turner: You represent a coalition of groups that is concerned with social policy. You are concerned with the creation of good jobs, I gather, and I gather that you would like to see the wealth of our country increased so that we might have better, more secure social programs. You obviously have been formed out of a concern. What do you think is the major threat to the ultimate survival of our social programs?

Mr. Skelly: Tory governments.

Mr. Turner: In a realistic sense. You know the economic situation today. What do you think is the greatest threat?

Mr. Clarke: We have outlined a series of threats that are already in there under the section on social constitution, which have to do with the subsidies code, the fact—

[*Traduction*]

M. Turner: Question suivante. Question suivante.

Le président: Très bien. Nous avons entendu une réponse générale à la question. Monsieur Turner.

M. Turner: Question suivante. Il y a quelques minutes, vous nous avez dit qu'à votre avis le Canada ne devrait pas conclure d'entente commerciale, l'ALENA, avec le Mexique, parce que ce pays viole les droits de la personne. Conséquemment, devrions-nous ne pas adhérer au GATT non plus, comme le Mexique est aussi partie à cette entente commerciale?

M. Dillon: Nous sommes déjà membres du GATT, ainsi que le Mexique.

M. Turner: Devrions-nous nous retirer?

M. Dillon: Nous retirer? Je pense qu'il y a là une bonne occasion d'agir, parce que le président élu Clinton a dit qu'il n'accepterait l'ALENA qu'à certaines conditions qui touchent l'environnement et la main-d'oeuvre...

M. Turner: Non. Il a demandé des ententes parallèles.

M. Dillon: C'est exact, des ententes parallèles, et il a dit qu'il n'allait pas signer de lois d'application jusqu'à ce que le processus parallèle se concrétise. Comme le gouvernement canadien prétend être préoccupé par les droits de la personne, les autorités politiques canadiennes devraient aussi mettre de l'avant leurs préoccupations, dont on devrait tenir compte avant que nous...

M. Turner: Donc, avant de signer l'entente du GATT, nous devrions essayer de conclure une entente sur les droits de la personne avec tous les membres du GATT?

M. Skelly: Pourquoi ne pas tout simplement supprimer l'aide que nous versons en vertu des ententes du GATT...

M. Turner: Vous n'avez pas la parole, monsieur Skelly.

M. Skelly: ...et puis nous ne devrions certainement pas conclure l'entente commerciale...

M. Turner: Vous n'avez pas la parole, monsieur Skelly.

Le président: Monsieur Turner, on a répondu à votre question. Veuillez poser votre dernière question.

M. Turner: Vous représentez une coalition de groupes qui s'intéressent à la politique sociale. Vous voulez, je pense, que l'on crée de bons emplois et que l'on augmente la richesse de notre pays pour que nous puissions mettre sur pied des programmes sociaux plus sûrs et encore meilleurs que ceux que nous avons. Ce sont ces préoccupations, manifestement, qui ont mené à la création de votre coalition. Selon vous, quelle est la pire menace qui plane sur nos programmes sociaux et risque d'entraîner leur disparition?

M. Skelly: Les gouvernements conservateurs.

M. Turner: Non, soyons réalistes. Vous connaissez la conjoncture actuelle. Quelle est la menace la plus grave, selon vous?

M. Clarke: Nous faisons état d'une série de menaces dans la section qui porte sur la constitution sociale, menaces qui sont liées au code des subventions, au fait que...

[*Text*]

Mr. Turner: No, I meant today. Right now. What is the greatest threat today?

An hon. member: Brian Mulroney.

Mr. Clarke: The kinds of monetarist policies that have governed the relationships in this country and the economy of this country for the past decade.

Mr. Turner: Okay, and fiscal and monetary policy is basically influenced by the fact that we are an indebted nation, that we have a deficit this year of $30 billion, which is 100% comprised of interest on the debt outstanding. We have a $71-billion-a-year health care industry, concern, program, in this country. We are battling right now with ways to keep our debt under control. With that kind of lack of funding, the greatest threat to our social programs obviously is the government's inability to fund social programs themselves.

Can you tell me what has happened since the advent of the free trade agreement in terms of the economy of Canada, the overall exports, the growth in exports? Do you relate that to the free trade agreement and the increase in money flowing into this country, or do you see no correlation at all between increased exports, increased money flowing into Canada, and therefore the ability to fund social programs? Aren't those things connected?

The Chairman: We will give the witness a chance to respond, without interruption.

Mr. Clarke: First, there is a myth about increased exports. The government is claiming $5 billion of increased exports over the last three years since the free trade agreement came into being.

Mr. Turner: Actually, it is $17 billion. It is a matter of fact that in the first six months of this year exports have increased by 11%.

The Chairman: Mr. Turner—

Mr. Turner: It is a fact. I am just correcting a fact.

The Chairman: Mr. Turner, he said $5 billion. Give him a chance to finish his sentence before you jump in. I have asked you not to interrupt as Mr. Clarke is responding, and then I am going to Mr. LeBlanc.

Mr. Clarke: I am referring to the "information" that was sent by Mr. Wilson and this government to 10 million households in this country in the tabloid, "The Global Trade Challenge". In that it is stated that Canada's exports increased by $5 billion over that three-year period. It did not mention that we also had an increase of imports to the tune of $4.94 billion over that same period, which virtually cancels that out. It did not deal with that at all.

[*Translation*]

M. Turner: Non, je veux dire aujourd'hui, maintenant. Qu'est-ce qui menace le plus nos programmes sociaux aujourd'hui?

Une voix: Brian Mulroney.

M. Clarke: Le monétarisme qu'on pratique dans notre pays depuis dix ans, qui régit les rapports et l'économie de notre pays.

M. Turner: Bien, mais la politique budgétaire et monétaire est influencée par le fait que nous sommes une nation endettée qui a un déficit de 30 milliards de dollars cette année, ce qui ne représente que le service de la dette, à 100 p. 100. Nous avons dans ce pays une industrie des soins de santé, un programme, dont le coût s'élève à 71 milliards de dollars par année. Nous luttons pour essayer de maîtriser notre dette. Vu cette pénurie de fonds, la menace la plus sérieuse qui plane sur nos programmes sociaux, manifestement, est le fait que le gouvernement est incapable de financer les programmes sociaux lui-même.

Pouvez-vous me dire quel effet l'accord de libre-échange a eu sur l'économie du Canada, sur les exportations en général; ont-elles augmenté? Voyez-vous le lien entre l'accord de libre-échange et l'augmentation des devises qui entrent dans notre pays et ce que cela représente quant au financement des programmes sociaux? Ces choses-là ne sont-elles pas liées?

Le président: Nous allons donner au témoin l'occasion de répondre sans l'interrompre.

M. Clarke: Premièrement, il y a ce mythe à propos des exportations qui auraient augmenté. Le gouvernement prétend qu'il y aurait eu une augmentation de 5 milliards de dollars au titre des exportations depuis trois ans, c'est-à-dire depuis que l'accord de libre-échange a été signé.

M. Turner: En fait, cette augmentation se chiffre à 17 milliards. C'est un fait qu'au cours des six premiers mois de cette année, les exportations ont augmenté de 11 p. 100.

Le président: Monsieur Turner...

M. Turner: C'est un fait. Je ne faisais qu'apporter une correction.

Le président: Monsieur Turner, il a dit 5 milliards. Donnez-lui la possibilité de finir sa phrase avant de l'interrompre intempestivement. Je vous demande de ne plus interrompre M. Clarke quand il répond; puis, je vais donner la parole à M. LeBlanc.

M. Clarke: Je faisais allusion à «l'information» envoyée par M. Wilson et son gouvernement à 10 millions de ménages canadiens dans sa brochure intitulée «The Global Challenge of Trade» (Le commerce: un défi mondial). Dans cette publication, on dit que les exportations canadiennes ont augmenté de 5 milliards de dollars pendant cette période de trois ans. On omet de mentionner qu'il y a aussi eu une augmentation des importations de 4,94 milliards pendant cette même période, ce qui neutralise pratiquement les avantages des exportations accrues. Il n'en est pas du tout question dans cette brochure.

[*Texte*]

Even if we are talking about an increase of exports, unfortunately we are talking about nothing more or less than jobless economic growth. Those exports have not translated themselves into major job increases in this country. We are still dealing with a huge deficit in terms of our job situation in this country. The free trade agreement has not created new jobs as a result of this, and the exports over the imports have not in any way made a major difference in terms of jobs. The difference is around 226,000 between our net job increases over that same period, and, if you want to get into this, according to Statistics Canada we have lost as many as 540,000 manufacturing jobs over the last four years, since the free trade agreement came into being.

On the second part, regarding the whole question of debt and social programs and revenue in that regard, I just remind this committee that we are constantly barraged with the whole deficit situation in this country. I don't think anybody ignores the fact that there is a problem, and a very serious problem, in some ways. But nobody really takes a hard look at exactly what the cause of the debt is. A Statistics Canada report was released almost a year ago—and was pulled back again, I might add—to the effect that only 6% of Canada's national debt was really caused by government spending, but 50% was caused by our monetary policy, particularly our high interest rates—that was a major cause of the debt—and furthermore, that 44% was caused by the tax breaks given to wealthy individuals and profitable corporations.

• 1705

Mr. Turner: Can we get a chance to correct any of this?

Mr. Clarke: It seems to me that kind of information lies at the basis of a more critical look—

Mr. Turner: Is there any place for fact here, Mr. Chairman?

Mr. Clarke: —at the debt in relationship to social programs and social policies, and if this is what the committee wishes to address, we would be glad to put together a panel of people to come here and give expert testimony on the causes of the debt in this country and its relationship to social programs and social policy.

The Chairman: Thank you, Mr. Clarke.

As for the comments, the government will have another round later on.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I want to thank the witnesses for being here and for providing us with this analysis of the NAFTA proposals.

I'd like to ask a broad question to try to get at the nature of your opposition to the NAFTA and the FTA. As I understand it, fundamentally you are saying the FTA and the NAFTA sacrifice the sovereignty of Canada in various

[*Traduction*]

Même s'il y a eu augmentation des exportations, malheureusement, il ne s'agit que de croissance économique creuse, qui n'entraîne pas de création d'emplois. Ces exportations ne se sont pas traduites par la création d'un nombre important d'emplois dans notre pays. Quant aux emplois, nous sommes toujours en position déficitaire, et le problème est énorme. L'accord de libre-échange n'a pas provoqué la création de nouveaux emplois et le fait que nos exportations aient augmenté un peu plus que nos importations n'a rien changé au chômage. La différence est d'environ 226 000 pour ce qui est de l'augmentation nette des emplois pendant cette même période. Et si vous voulez vraiment en parler, d'après Statistique Canada, nous avons perdu jusqu'à 540 000 emplois dans le secteur manufacturier au cours des quatre dernières années, depuis la conclusion de l'accord de libre-échange.

Quant à la deuxième partie de votre question, à propos de la dette, des programmes sociaux et des recettes, puis-je rappeler aux membres du comité qu'on nous bombarde constamment d'informations à propos du déficit. Je pense que nul n'ignore qu'il y a un problème et que c'est un problème très sérieux, sous certains aspects. Mais personne n'essaye vraiment de déterminer la vraie cause du déficit. Statistique Canada a publié un rapport il y a presque un an—rapport qui a été retiré de la circulation, préciserai-je, dans lequel on pouvait lire que seulement 6 p. 100 du déficit canadien était en réalité dû aux dépenses du gouvernement; en contrepartie, 50 p. 100 de cette dette pouvait être attribuée à notre politique monétaire, surtout nos taux d'intérêt élevés—c'était là l'une des causes majeures du déficit—et de plus, on ajoutait que 44 p. 100 du déficit était dû aux mesures fiscales qui favorisent les riches et les sociétés rentables.

M. Turner: Allez-vous nous donner l'occasion de corriger ce qu'on vient d'entendre en tout ou en partie?

M. Clarke: Il me semble que c'est le genre d'information qu'il faut posséder pour pouvoir examiner la question d'un peu plus près. . .

M. Turner: Pourrait-on fournir quelques faits ici, monsieur le président?

M. Clarke: . . .pour pouvoir examiner d'un peu plus près la question de la dette par rapport aux politiques et aux programmes sociaux et si c'est le sujet que désire examiner le comité, nous serions ravis de rassembler une équipe d'experts qui viendrait ici témoigner des causes de la dette de notre pays et discuter des rapports qui existent entre le déficit, les programmes sociaux et la politique sociale.

Le président: Merci, monsieur Clarke.

Pour répondre aux commentaires, le gouvernement aura l'occasion de prendre la parole lors d'une ronde subséquente.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Je veux remercier les témoins d'être venus et de nous soumettre cette analyse des propositions de l'ALENA.

J'aimerais vous poser une question d'ordre général pour essayer de bien cerner votre opposition à l'ALENA et à l'ALE. Si je vous comprends bien, vous dites essentiellement que l'ALENA et l'ALE sacrifient la souveraineté du Canada

[*Text*]

ways—in other words, the ability of the Government of Canada and the provinces and our own national institutions to frame policy in our own country for the well-being of our citizens—and because of that we should first of all withdraw from the FTA and we should subsequently withdraw from the NAFTA. Would that be a fairly. . .? It's not your total position—

Mr. Bosley (Don Valley West): And the UN.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I'm having a serious discussion with these witnesses—

Mr. Skelly: Are you going to leave too?

Mr. Bosley: Shortly.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): If that's so, you don't mention GATT very much in your brief, but I'd like you to examine the course we have going into the NAFTA versus our participation in GATT. One of the characteristics of the NAFTA, because it's so big, is it touches much more than trade as we traditionally know it—a whole bunch of other areas, such as investment, intellectual property, resources, and other areas where trade has traditionally not become involved—as does the current round of the GATT. Do you support the extension of GATT negotiations into all these other areas, which in a different way, but essentially, involve a limitation of the sovereignty of Canada? To the extent that we are involved in negotiations with other countries, our sovereignty is constrained; perhaps not as much as under the NAFTA, but it is constrained. Do you, as an organization, support this broadening of the mandate and the scope of international trade agreements that has characterized this particular round of the GATT?

Mr. Clarke: Mr. LeBlanc, I'm going to refer to Mr. Dillon to respond specifically to your question. I just want to situate it in the context of Action Canada Network's discussions about this.

As you can well imagine, we have a number of organizations involved in the work of the network, and in that process we have been involved to a considerable extent in looking at alternatives to FTA and NAFTA. Of course GATT is one part of that whole picture, but not the only part of that whole picture. I just wish to acknowledge that so you understand your questions about GATT are part of a larger discussion regarding alternatives and the perspectives we've been trying to bring together around the trade alternatives at this time.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): You do acknowledge, though, that it is relevant to place a discussion of NAFTA in the context of policy on GATT.

Mr. Clarke: Oh, yes, absolutely. We have no problem with that. I want to situate that so that Mr. Dillon can respond to your question specifically.

[*Translation*]

de diverses façons. En d'autres mots, le gouvernement du Canada et les provinces, ainsi que nos institutions nationales, cèdent le pouvoir d'élaborer des politiques dans notre propre pays qui favorisent le bien-être de nos citoyens. Pour cette raison, nous devrions dans un premier temps nous retirer de l'ALE ainsi que de l'ALENA, subséquemment. Est-ce un résumé à peu près exact? Je n'ai pas tous les éléments de votre position. . .

M. Bosley (Don Valley-Ouest): Vous oubliez les Nations Unies.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): J'essaye d'avoir une discussion sérieuse avec ces témoins. . .

M. Skelly: Est-ce que vous allez nous quitter vous aussi?

M. Bosley: Très bientôt.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Si c'est votre position, bien que vous ne mentionniez pas le GATT très souvent dans votre mémoire, j'aimerais que vous discutiez avec moi des avantages relatifs de l'ALENA et du GATT pour nous. L'ALENA est une entente qui touche de nombreux domaines et va au-delà des secteurs commerciaux tels qu'on les entend normalement. Cette entente porte sur toute une série d'autres domaines, tels l'investissement, la propriété intellectuelle, les ressources, et d'autres domaines auxquels on ne touchait normalement pas dans les ententes commerciales. C'est aussi le cas de la ronde actuelle de négociations du GATT. Êtes-vous pour le fait que les négociations du GATT s'étendent à tous ces autres domaines, ce qui, d'une façon différente mais quand même réelle, signifie qu'on imposera éventuellement des limites à la souveraineté du Canada? Bien sûr, dans la mesure où nous négocions avec d'autres pays, notre souveraineté est contrainte; peut-être pas autant qu'en vertu de l'ALENA, mais elle est limitée quand même. En tant qu'organisme, êtes-vous en faveur de cet élargissement du mandat et de la portée des ententes commerciales internationales, comme on a pu le voir au cours de cette ronde du GATT?

M. Clarke: Monsieur LeBlanc, je vais demander à M. Dillon de répondre à votre question. Je voudrais qu'on se situe dans le contexte des discussions du Réseau canadien d'action à ce sujet.

Comme vous pouvez l'imaginer facilement, un certain nombre d'organismes participent au travail du Réseau et dans nos discussions, nous avons beaucoup parlé des autres possibilités qui pourraient éventuellement se substituer à l'ALE et à l'ALENA. Bien sûr, le GATT n'est qu'un élément d'un ensemble plus vaste, mais ce n'est pas le seul élément. Je dis cela simplement pour que vous compreniez que votre question à propos du GATT s'insère dans une discussion plus générale que nous avons eue à propos des solutions de rechange et des perspectives que nous essayons de regrouper à propos des possibilités qui s'offrent à nous à l'heure actuelle en matière d'échanges et d'ententes commerciales.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Vous reconnaissez toutefois qu'il est logique de discuter de l'ALENA en rapport avec le GATT et les politiques qui s'y rapportent.

M. Clarke: Ah oui, absolument. Cela ne nous dérange aucunement. Je voulais situer tout cela pour que M. Dillon puisse répondre à votre question de façon précise.

[*Texte*]

• 1710

Mr. Dillon: Thank you, Mr. LeBlanc, for the very informed question, because this is very much part of what we're looking at. To situate our analysis, we realize that there are some very powerful corporate interests behind what is essentially the agenda of the United States of America, in the bilateral free trade agreement, in the GATT negotiations, in the North American Free Trade Agreement and on through the continent, with the Enterprise for the Americas Initiative.

As you look at various clauses, and our analysis picks this up—let's take the intellectual property chapters. What they try to do is build upon precedents. So the corporate lobbies in the United States have said, we set certain precedents in the trade-related intellectual property code that would be part of a new GATT agreement should it ever be reached.

We regard these precedents as a floor but not a ceiling. We want to go and push the parameters of that farther because the GATT/TRIPs code still, for example, leaves a little chink open for the compulsory licensing of generic medicines.

They like the NAFTA code better than the GATT code because it tightens up those rules and makes it virtually impossible under NAFTA for any future Canadian or Mexican government to reintroduce compulsory licensing by repealing the kind of legislation that's now before the House in Bill C-91. Then they say that doesn't quite go far enough either. So when the codes are reopened again, we would like to see new additions to an intellectual property code added and so forth.

In our analysis we say that there are better places for dealing with intellectual property issues per se than international trade agreements. That's not to say there should never be any dealing with obvious things that would relate to trade; trade in counterfeit goods, for example, should be part of trade agreements. But for setting standards on things like patent and copyright law, there are better bodies in which this should be discussed. It is not always appropriate to try to load everything into trade agreements.

What this does is it empowers the countries that are host to transnational corporations—let's say, in the pharmaceutical industry—with a tremendous amount of leverage to use cross-retaliation against other countries that might dare to do something like license generic drugs. We say that intellectual property issues should be dealt with in their own right and not necessarily loaded into international trade agreements.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): So you would be opposed to the intellectual property chunk of the GATT.

Mr. Dillon: That's what the analysis says, that there are better alternatives for dealing—

[*Traduction*]

M. Dillon: Merci, monsieur LeBlanc, de cette question très avisée, car cela fait vraiment partie des choses que nous examinons. Pour situer notre analyse, je dirais que nous nous rendons bien compte du fait que ce sont les intérêts de grosses sociétés qui opèrent ou ont opéré dans l'accord de libre-échange bilatéral, aux négociations du GATT, dans l'ALENA et ailleurs sur le continent, en vertu de l'Entreprise des Amériques; ce sont essentiellement les objectifs des États-Unis d'Amérique qui se concrétisent.

Cela transparaît dans diverses dispositions comme nous le faisons ressortir dans notre analyse—prenons, par exemple, les chapitres qui portent sur la propriété intellectuelle. Ils essaient d'avoir recours aux précédents pour aller plus loin. Ceux qui font du lobbying au nom des grosses sociétés américaines se sont dits qu'ils pourraient intégrer certains précédents à l'accord du GATT, s'il devait être ratifié, dans le code qui traite de la propriété intellectuelle dans le domaine du commerce.

Selon nous, ces précédents sont un point de départ et ne limitent en rien ce qui va suivre. Nous voulons pousser notre analyse plus loin parce que le code de la propriété intellectuelle du GATT laisse la porte ouverte à l'exigence des brevets obligatoires pour les médicaments génériques, par exemple.

Les grosses sociétés préfèrent le code de l'ALENA à celui du GATT parce que les règles en vertu de l'ALENA sont plus strictes et font qu'il serait pratiquement impossible qu'un gouvernement canadien ou mexicain à venir soulève à nouveau la question des brevets obligatoires en abrogeant les lois comparables au projet de loi C-91 dont est saisie la Chambre à l'heure actuelle. Ils prétendent d'ailleurs que les règles de l'ALENA ne vont pas tout à fait assez loin non plus. Ainsi, quand on rediscutera de ces codes, disent-ils, nous aimerions qu'on y ajoute certaines dispositions à propos de la propriété intellectuelle, par exemple.

Dans notre analyse, nous disons qu'il vaut mieux traiter de la propriété intellectuelle ailleurs que dans les ententes commerciales internationales. Ça ne signifie pas qu'on ne devrait jamais parler de questions qui sont manifestement liées au commerce à cet égard, comme le commerce des biens contrefaits, par exemple. Cela devrait faire partie des ententes commerciales. Quant aux normes liées aux brevets et aux lois sur les droits d'auteur, il y a de meilleures tribunes que ces négociations commerciales. Ce n'est pas toujours approprié d'essayer de tout inclure dans les ententes commerciales.

Le résultat, c'est que l'on donne beaucoup de pouvoir de représailles aux pays où sont installées les grosses sociétés multinationales—les sociétés pharmaceutiques, par exemple—qui peuvent prendre des mesures contre tout pays qui oserait faire quelque chose comme accorder des brevets aux médicaments génériques. Nous sommes d'avis que les questions qui touchent la propriété intellectuelle devraient être traitées ailleurs et ne devraient pas nécessairement être incluses dans les ententes commerciales internationales.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Vous vous opposez donc au chapitre du GATT qui porte sur la propriété intellectuelle.

M. Dillon: C'est ce que dit notre analyse, et nous précisons qu'il y a d'autres endroits plus appropriés pour traiter. . .

[*Text*]

Mr. Bosley: Which are?

Mr. Dillon: Which are, Mr. Bosley—

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I will accept that. It is a legitimate question.

Mr. Dillon: I think it's a very legitimate supplementary. The World Intellectual Property Organization has historically dealt with these issues, and where the World Intellectual Property Organization differs from the TRIPs code and the GATT and the NAFTA code is that it is built more on a balance of rights and obligations.

The notion is that if exclusive monopoly right is given to a patent holder, it needs to be balanced off with a social obligation to the broader society. What's happening in trade agreements is these rights are being extended without the corresponding social obligations.

Mr. Bosley: So it isn't the organization, it's the policy of the organization that interests you.

Mr. Dillon: May I clarify, Mr. Chairman?

The Chairman: Yes.

Mr. Dillon: It comes back, Mr. Bosley, to the question of cross-retaliation. You could have an equally negative policy being pushed, say, in the Berne Convention or the Paris Convention or the Lisbon understanding, or whatever, which are some of the other intellectual property agreements that now exist.

Sovereign countries could discuss that, but when it's in those conventions and not in an omnibus trade agreement, the possibility of cross-retaliation by withdrawing certain market access to a country that is deemed to violate intellectual property law doesn't exist.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): One more question, with a similar intent. Is your objection to the NAFTA fundamental to the whole nature of the relationship of Canada to the United States and to Mexico, or is it or is it because of the governments that negotiated this particular NAFTA agreement? Are you saying, as an organization, that it is not possible to negotiate a free trade plus, plus, plus agreement between Canada and the United States and Mexico, or are you saying that these in-place governments negotiated a bad agreement?

• 1715

Mr. Clarke: Mr. Chairman, what we have consistently said is we are not against the idea of developing a hemispheric or continental trade arrangement at all. What we have been saying as clearly as we can is the model that has been in place, relative to the FTA and now NAFTA, is a model that has all sorts of consequences that we feel are wrong and therefore we have to look at an alternative model for developing a trade relationship on this continent and in

[*Translation*]

M. Bosley: Par exemple?

M. Dillon: Eh bien, monsieur Bosley...

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): J'accepte cette question qui me semble légitime.

M. Dillon: Je pense que c'est une question supplémentaire tout à fait légitime. Normalement, c'est l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle qui est saisie de ce genre de questions et cette organisation diffère des codes de la propriété intellectuelle du GATT et des dispositions de l'ALENA en ce sens qu'elle tente un peu plus d'équilibrer les droits et les obligations.

Le principe de base veut que si l'on accorde un monopole exclusif au détenteur d'un brevet, ce privilège est assorti d'une obligation sociale envers la société en général. Dans ces ententes commerciales, toutefois, on envisage d'accorder ces droits sans tenir compte des obligations sociales qui devraient en être le pendant.

M. Bosley: Ce n'est donc pas l'organisme en tant que tel mais bien sa politique qui vous intéresse.

M. Dillon: Puis-je apporter quelques précisions, monsieur le président?

Le président: Oui.

M. Dillon: On en revient, monsieur Bosley, à la question des mesures de représailles. On pourrait essayer de faire adopter une politique tout aussi négative au sein, disons, de la Convention de Berne, de la Convention de Paris ou de l'Entente de Lisbonne, entre autres, qui sont au nombre des autres ententes existant sur la propriété intellectuelle.

Les pays souverains pourraient en discuter, mais la possibilité de mesures de représailles de la part d'un pays qui bloquerait l'accès à certains marchés à un autre pays s'il estimait que ce dernier avait violé la loi sur la propriété intellectuelle, cette possibilité, dis-je, n'existe pas si l'on trouve ces dispositions dans les conventions précitées plutôt que dans une entente commerciale omnibus.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Une dernière question, dont l'intention est similaire. Vous opposez-vous à l'ALENA en raison de la nature des rapports entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, ou alors est-ce que ce sont les gouvernements qui ont négocié cet accord qui font que vous vous y opposez? Que dites-vous, précisément? Qu'il n'y a pas moyen de négocier un meilleur accord, un accord amélioré, entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, ou que les gouvernements en place ont négocié un mauvais accord?

M. Clarke: Monsieur le président, nous disons depuis le début que nous ne sommes pas du tout contre l'idée d'un accord couvrant l'hémisphère ou tout le continent. Ce que nous faisons valoir, aussi clairement que nous le pouvons, c'est que le modèle à partir duquel on a élaboré l'ALE, et maintenant l'ALENA, est un modèle qui a toutes sortes de conséquences néfastes, selon nous, et que, par conséquent, nous devons envisager d'adopter un autre modèle pour

[*Texte*]

this hemisphere. However, we also think that Canada should not lock itself into that alone, that there are other options to be considered as well.

The other final thing I would say is that what we understand by free trade is something that ends up being something that is a transfer of power from democratically elected governments to that of transnational corporations. We think that is not the model we should be following in the direction in which we should be going. We think we should be looking at a model of managed trade in which democratically elected governments are really in the driver's seat regarding international trade.

Mr. Skelly: So this one should be scrapped.

Mr. Clarke: Undoubtedly. The FTA model and the NAFTA model are both based on the same model, and it is the wrong model.

The Chairman: I was going to go to the government side, but Mr. Bosley seemed to sneak in a few supplementary questions, and as time is running out, I am going to go to Mr. Skelly.

Mr. Skelly: To pick up on Mr. LeBlanc's question, what you are suggesting is that this model is really beyond salvage and that the basic compromises to Canadian sovereignty, the kinds of transfer of power to the transnational corporations, make it literally beyond salvage.

Mr. Clarke: Yes.

Mr. Skelly: Your ball. I have done my deed.

The Chairman: Okay. Do any of the—

Mr. Bosley: I think I know what Action Canada thinks. I have read their stuff before, and I am sure I am going to read it again. So in fairness, I do not think more questions are going to elucidate anything.

However, let me just say something about this question of intellectual property, because I think it is part of the issue of the discussion. I suggest to you that if you were finding that the GATT was adopting a premise that said it wanted strictly a non-constrained regime that did not add what you call responsibilities to rights—and I think some of the negotiations you have endorsed before are the kind that some of the European countries have negotiated among the things they have adopted and the European things, which are essentially the same model of negotiation as this agreement, but with different substantive clauses—you would be here saying you like that system as opposed to the GATT system. I think it comes down to a question of whether you like the trading regimes and sidebars as opposed to the notion of a free trade agreement or not a free trade agreement. Tony and I certainly disagree completely on what we want trading agreements to achieve, whether they are to be agents of political change or whether they be agents of trade liberalization.

[*Traduction*]

établir des relations commerciales sur notre continent et dans notre hémisphère. Nous considérons aussi que le Canada ne devrait pas se limiter uniquement à cette possibilité, qu'il devrait envisager d'autres options possibles.

L'accord de libre-échange que nous avons conclu aboutit, selon nous, à un transfert de pouvoir des gouvernements démocratiquement élus aux sociétés transnationales. Ce n'est pas le principe qui devrait nous animer, ni la direction dans laquelle nous devrions aller. Nous devrions plutôt envisager un modèle selon lequel les gouvernements démocratiquement élus seraient vraiment à la barre de tout ce qui concerne le commerce international.

M. Skelly: Il faudrait donc mettre cet accord à la poubelle, selon vous.

M. Clarke: Sans l'ombre d'un doute. L'ALE et l'ALENA s'inspirent tous deux du même modèle, et ce modèle est mauvais.

Le président: J'avais l'intention de passer la parole à quelqu'un du côté du gouvernement, mais M. Bosley a réussi à poser quelques questions additionnelles... Étant donné que le temps dont nous disposons s'écoule rapidement, je vais passer la parole à M. Skelly.

M. Skelly: Pour enchaîner sur la question de M. LeBlanc, vous soutenez donc que ce modèle est irrécupérable, et que les compromis à la souveraineté canadienne et les transferts de pouvoir aux sociétés transnationales n'arrangent absolument pas la situation.

M. Clarke: Oui.

M. Skelly: C'est tout pour moi. J'ai fait ma part.

Le président: D'accord. Y a-t-il quelqu'un...

M. Bosley: Je sais assez bien ce que pense le Réseau canadien d'action. J'ai lu plusieurs de ses documents, et je suis persuadé que ce n'est pas la dernière fois. En toute justice, je ne pense pas que poser d'autres questions éclairera davantage notre chandelle.

Permettez-moi toutefois d'ajouter quelque chose au sujet de la propriété intellectuelle, car je pense que cela fait partie de la discussion que nous avons aujourd'hui. Si le GATT adoptait un principe selon lequel il n'y aurait aucune limite, qui n'inclurait pas les responsabilités, les droits dont vous parlez—et je pense que le genre de négociations que vous avez appuyées ressemblent à celles qu'un certain nombre de pays européens ont eues, et le genre de choses qu'ils ont adopté, qui partent, essentiellement, du même modèle de négociation que celui que l'on a adopté pour conclure cet accord, à l'exception d'un certain nombre d'articles de fond qui sont différents—je pense que vous nous diriez aujourd'hui que vous préférez ce système à celui du GATT. Je suppose qu'il faut décider si l'on préfère les régimes commerciaux et les à-côté à l'idée d'un accord de libre-échange ou du refus d'un accord de libre-échange. Tony et moi ne sommes absolument pas sur la même longueur d'ondes, quant à la vocation d'un accord commercial. Est-ce quelque chose qui doit favoriser le changement politique ou la libéralisation du commerce?

[*Text*]

The Chairman: Mr. Bosley has made a statement. I think Mr. Dillon wants to respond.

Mr. Dillon: Mr. Bosley, you refer to sidebars. If by that you mean the whole of the investment chapter—

Mr. Bosley: I do not mean it that way. The content issue is what I meant; sidebars being parallels in terms of the U.S.

Mr. Dillon: In my view, NAFTA is not primarily a trade agreement in the historic sense of what GATT has been. The chapters I am talking about on investment, on intellectual property, on services are important. It is in the details of those chapters that we find the clauses that will bind the hands of future governments.

• 1720

We're not opposed to trade, but we are opposed to the kinds of agreements that bind the hands of governments and allow this kind of cross-retaliation where a country's trade can be used or denial of market access can be used to impose conformity in other areas that need not be part of a trade agreement in the first place.

Mr. Bosley: Okay, if you wish to use trade as manufactured goods. If you assume it's not intellectual property, and it's not pharmaceuticals, and it's not engineering, and it's not trade in financial services, yes. If you define trade as manufactured goods, you're right.

Mr. Dillon: Let's pursue the intellectual property thing just for one moment, Mr. Bosley, if we may, Mr. Chairman. In fact the chapter in NAFTA on intellectual property is protectionist. It is not going to encourage per se the transfer of patented technology across borders. It's going to protect the patent rights of corporate holders, and countries are going to have to respect those rights before they can benefit from that technology. It imposes a type of patent regime on countries that could be very significant in terms of models of development.

We're not talking about alternatives in this document. If we look at what has happened historically to countries that have taken off, made the magic take-off towards development, that's largely been on the basis of adapting to their level of development technologies that were developed elsewhere.

The constraints that the intellectual property chapter puts on is it becomes very difficult for Mexico, for any other country of the Americas, to adapt known technology for its own development. It must, first of all, respect exclusive patent rights held largely by transnational corporations. We call that protectionism and not an enhancement of trade and sharing of knowledge.

Mr. Bosley: That's exactly backwards in the facts of the agreement.

The Chairman: Mr. Skelly would like to ask one final question.

[*Translation*]

Le président: M. Bosley a fait un énoncé. Je pense que M. Dillon veut y réagir.

M. Dillon: Monsieur Bosley, vous avez fait allusion aux à-côté des accords de libre-échange. Si, par cela, vous visez l'ensemble du chapitre concernant les investissements. . .

M. Bosley: Non, ce n'est pas ce que je veux dire. Il s'agit plutôt du contenu; les à-côté sont en marge de l'accord en ce qui concerne les États-Unis.

M. Dillon: Selon moi, l'ALENA n'est pas avant tout un accord commercial, au sens historique, comme le GATT l'a été. Les chapitres auxquels je faisais allusion, sur les investissements, la propriété intellectuelle, les services, sont importants. C'est dans les détails de ces chapitres que se trouvent les dispositions qui lieront les mains des gouvernements à venir.

Nous ne nous opposons pas au commerce, mais plutôt aux accords qui lient les mains des gouvernements et qui permettent les représailles de ce genre, lorsqu'on peut utiliser le commerce d'un pays, ou refuser l'accès au marché à un pays, pour imposer la conformité dans d'autres domaines qui n'ont aucunement leur place dans un accord commercial.

M. Bosley: Oui, d'accord, si vous ne considérez le commerce que du point de vue des produits manufacturés. Si vous éliminez tout ce qui peut concerner la propriété intellectuelle, les produits pharmaceutiques, les travaux de génie et les services financiers, oui, vous avez raison. Si vous limitez le commerce aux produits manufacturés, vous avez raison, en effet.

M. Dillon: Parlons encore un peu de l'aspect de la propriété intellectuelle, monsieur Bosley, si vous me le permettez, monsieur le président. En réalité, le chapitre de l'ALENA portant sur la propriété intellectuelle est protectionniste. Il ne favorisera pas, en soi, l'échange des éléments technologiques brevetés entre les pays. Il aura plutôt l'effet de protéger les brevets des titulaires corporatifs, et les pays vont devoir respecter ces droits avant de pouvoir bénéficier de cette technologie. Ce principe impose aux pays une espèce de régime de brevets qui pourrait avoir beaucoup d'importance sur le plan des modèles de développement.

Nous ne parlons pas des solutions de rechange dans ce document. Si l'on examine ce qui s'est passé, historiquement, dans des pays qui ont finalement enclenché le mouvement du développement, on se rend compte que c'est en grande partie en adaptant à leur degré de développement des technologies qui ont été mises au point ailleurs qu'ils y sont parvenus.

Les limites qu'impose le chapitre de la propriété intellectuelle fait en sorte qu'il devient très difficile pour le Mexique, ou pour tout autre pays des Amériques, d'adapter des technologies connues à son développement. Il doit respecter, au tout premier chef, les brevets exclusifs qui sont en grande partie détenus par des sociétés transnationales. Pour nous, c'est du protectionnisme, et non pas une amélioration des relations commerciales, ni un partage des connaissances.

M. Bosley: C'est précisément à contre-courant de ce que l'on retrouve dans l'accord.

Le président: M. Skelly voudrait poser une dernière question.

[*Texte*]

Mr. Skelly: Last night there was a very interesting presentation toward the end of the session about the impact of the NAFTA on the fairly unique instruments and institutions developed to enhance the economy of Quebec; they talked about investment, economic development, that type of thing.

In your investigations, do you see some impacts from this trade agreement that will adversely impact the way Quebec has developed its institutions and organizations for investment and economic development?

Mr. Clarke: Perhaps Madeleine wants to start, and John. . .both, I think, might have an impact to make here.

Mrs. Parent: For one thing investment money in Quebec is being attracted to Mexico instead of remaining in our country, and it is capital that was made in Quebec on the basis of the work and the production of people of Quebec.

One example is the Dominion Textile Corporation, which made its fortune in Canada but especially in Quebec. It has moved with the FTA much of its holdings into the southern United States where wages are much lower, and now has just announced that they will be moving some of their investments into Mexico. They're just looking for cheap labour, but that money, that investment money is drawn away from our country into the southern United States and particularly into Mexico. NAFTA will have that effect, there's no question.

Mr. Dillon: Mr. Skelly, I think to take one example, the committee should look very carefully at the finance chapter in NAFTA and its extension to powers of provincial governments that goes beyond what has been in the bilateral free trade agreement. There you'll see that the ability of a province to do what Quebec has done well, to keep savings circulating within the Quebec economy, and reinvestment there is constrained once again by the financial services chapter.

The Chairman: Thank you. Mr. Clarke.

Mr. Clarke: I would just thank you, Mr. Chairman. I appreciate the difficult task that you've had today.

Picking up a bit on Mr. Bosley's point about the fact there are very different views about what alternatives might look like around trade, it is an important discussion and debate, and it arises out of the fact that we have now had these four years of experience under the FTA and are about to make a decision about whether or not to enter into the NAFTA.

• 1725

I would like to reiterate our basic concern. What is the rush? The process in the United States is likely to take several months, and we do not see what the rush is in moving ahead with a decision on this. It seems to us at least that it

[*Traduction*]

M. Skelly: Hier soir, vers la fin de la séance, nous avons entendu un exposé fort intéressant au sujet de l'incidence de l'ALENA sur les instruments et les institutions plutôt uniques dont s'est doté le Québec pour promouvoir son économie; on a parlé d'investissement, de développement économique, et de choses de ce genre.

Les enquêtes que vous avez menées vous ont-elles permis de déterminer un certain nombre d'effets négatifs que pourrait avoir cet accord commercial sur les institutions et les organismes d'investissement et de développement économique dont s'est doté le Québec?

M. Clarke: Madeleine pourrait peut-être commencer, et John, ensuite... Les deux, je pense, ont des choses à dire là-dessus.

Mme Parent: Premièrement, l'argent disponible à des fins d'investissement qui se trouve au Québec est attiré vers le Mexique, plutôt que de rester au Canada, et ce sont des capitaux qui ont été amassés au Québec à partir du travail et de la production des Québécois et Québécoises.

À titre d'exemple, qu'il suffise de mentionner la société Dominion Textile, qui a fait sa fortune au Canada, mais principalement au Québec. Après l'adoption de l'ALE, cette société a déménagé une bonne partie de ses actifs au sud des États-Unis, où les salaires sont beaucoup moins élevés, et elle vient tout juste d'annoncer qu'elle investira une partie de ses avoirs au Mexique. Elle cherche avant tout de la main-d'oeuvre à bon marché, mais cet argent, ces investissements sont sortis de notre pays, à destination des États-Unis, et notamment du Mexique. Ce sera l'une des incidences de l'ALENA. Cela ne fait aucun doute.

M. Dillon: Monsieur Skelly, pour ne considérer qu'un exemple, je pense que le comité aurait avantage à examiner de très près le chapitre de l'ALENA concernant les finances, et son élargissement aux pouvoirs des gouvernements provinciaux, qui va plus loin que ce qui était prévu dans l'accord de libre-échange bilatéral. Vous avez constaté que le chapitre portant sur les services financiers limite la capacité d'une province de faire ce que le Québec a si bien fait, à savoir de faire circuler les épargnes des Québécois dans l'économie québécoise et favoriser leur réinvestissement sur le territoire québébois.

Le président: Merci. Monsieur Clarke.

M. Clarke: Je tiens seulement à vous remercier, monsieur le président. Je comprends la tâche difficile que vous avez dû accomplir aujourd'hui.

Pour reprendre un peu ce que disait M. Bosley, relativement au fait qu'il y a des opinions très divergentes au sujet des autres choix qui peuvent exister dans le domaine du commerce, il faut reconnaître que c'est là un objet de discussion et de débat importants qui vient du fait que nous fonctionnons maintenant depuis quatre ans dans le contexte de l'ALE et que nous sommes sur le point de prendre une décision relativement à notre adhésion à l'ALENA.

Permettez-moi de réitérer notre principale inquiétude. Qu'est-ce qui presse tant? Le processus risque de prendre plusieurs mois aux États-Unis, et nous ne voyons vraiment pas pourquoi il faudrait aussi rapidement une décision. Après

[*Text*]

would be very prudent and responsible for this country, after almost four years of experience under the FTA, to take the time to do a serious evaluation of that experience, and secondly, institute both technical hearings and community hearings to get a sense of what the prospects of the NAFTA would look like in relationship to the FTA and whether or not we want to continue to go down this road.

It seems to me there are fundamental questions, some of which have been raised here. I have no objection to the fact that there are different views on this. Of course not; I think this is great. But the problem is that in this country we haven't had a chance to really honestly examine that and examine the impacts of the experience we've already been through on that.

My second point is that I just really feel, and I hope you will agree with me, Mr. Chairman, that a great deal of work has gone into these chapters, and we would hope that you and the committee will take some time to look at this. Mr. Turner and others may find problems with what's here, and that is fine. But invite back some of the people, sector by sector, to discuss with the committee what some of these points are. Invite other people to join in the debate about it. There are extremely important things about intellectual property, things such as the financial services chapter, the investment chapter, the energy chapter, and so on and so forth, that really need to be unpacked and worked at in more detailed levels.

Finally, if I may just quickly wrap up, I wish to say there are people this committee may want to hear, and I hope would want to hear, from both Mexico and the United States, so that we will have different views than just the official government lines from those countries. I know Mr. Bosley was interested at one time in hearing from and reviewing and examining the input of other people from Mexico. Those people are still there, and many more of them. Therefore we hope this committee would take the time to invite those kinds of people to appear before it so that they could be heard as well.

The Chairman: Before this is all over, I am sure, Mr. Clarke, you will probably be back before the committee too at some point in time. I thank you for appearing.

Mr. Bosley: Mr. Chairman, if you would let me, I would like to put on the record one of the concerns that I think will help. Maybe Mr. Clarke simply doesn't know why the committee is meeting as briefly as it is and that it will be meeting again in a different guise, I suspect, in January and thereafter.

The difference is that the governments in effect are looking at whether to sign the agreement in December, because the American President wants to sign it in December—Mr. Clinton and Mr. Bush. That was made very

[*Translation*]

environ quatre ans d'expérience avec l'ALE, il me semble qu'il serait prudent et responsable de la part de notre pays de prendre le temps de faire une évaluation sérieuse de cette expérience et, deuxièmement, de tenir des audiences techniques ainsi que des audiences dans les collectivités, afin de se faire une idée de ce qui risque d'arriver après avoir signé l'ALENA, à la lumière de l'expérience vécue avec l'ALE, et de déterminer si nous voulons poursuivre dans cette voie ou non.

Il me semble qu'il y a un certain nombre de questions fondamentales qui se posent, dont quelques-unes ont justement été soulevées ici. Je ne conteste pas le fait qu'il y a des divergences d'opinions sur cette question. Évidemment pas; je pense même qu'il est très bon qu'il en soit ainsi. Mais la difficulté, c'est que nous n'avons pas encore eu, au Canada, la possibilité de vraiment examiner honnêtement cette question et de déterminer les résultats de l'expérience que nous avons vécue jusqu'à maintenant.

Mon deuxième point, c'est que j'ai vraiment l'impression, et j'espère que vous serez d'accord avec moi, monsieur le président, que l'on a déjà mis beaucoup d'efforts sur ces chapitres, et nous souhaiterions que vous et le comité preniez un peu de temps pour les examiner. M. Turner et certaines autres personnes peuvent trouver à redire à ce que nous disons ici, et cela est très bien. Mais réinvitez certaines personnes, secteur par secteur, à venir discuter avec le comité de certains de ces points. Invitez d'autres personnes à se joindre au débat. Il y a des éléments extrêmement importants au sujet de la propriété intellectuelle, des éléments comme le chapitre sur les services financiers, le chapitre sur les investissements, celui portant sur l'énergie, etc., chapitres qui doivent être décortiqués et retravaillés de façon plus détaillée.

Enfin, si vous me permettez de conclure brièvement, je tiens à dire qu'il y a probablement des gens que votre comité pourrait souhaiter entendre, des gens du Mexique ainsi que des États-Unis, de manière à obtenir des points de vue différents de ceux découlant des lignes directrices gouvernementales officielles de ces pays. Je sais que cela intéressait M. Bosley, à un certain moment, d'entendre ce qu'ont à dire certaines personnes du Mexique à ce sujet. Ces gens sont toujours là, et bien d'autres aussi. Nous espérons, par conséquent, que votre comité prendra le temps d'inviter quelques-unes de ces personnes afin d'entendre ce qu'elles ont à dire sur le sujet.

Le président: Avant que tout cela soit terminé, monsieur Clarke, je suis persuadé que vous reviendrez probablement témoigner devant le comité à un moment ou à un autre. Je vous remercie de votre témoignage d'aujourd'hui.

M. Bosley: Monsieur le président, si vous me le permettez, je vais consigner au procès-verbal l'une de mes inquiétudes qui sera utile, je pense. M. Clarke ne sait peut-être tout simplement pas pourquoi le comité se réunit pendant une période aussi brève, et qu'il se réunira plus tard sous une autre forme, à partir du mois de janvier, je suppose.

Les gouvernements s'interrogent sur l'opportunité de signer l'accord en décembre, parce que le président des États-Unis désire le signer en décembre—tant M. Clinton que M. Bush. On nous l'a expliqué très clairement lorsque nous

[*Texte*]

clear to us when we were planning these hearings, so we asked could we do a set of hearings that in a sense parallel the Congressional right to make comment before the matter is signed, because there are two parts to the fast-track provision in the U.S., as I think you know. One is the right to make general comments before their President signs, and thereafter to have normal hearings and so forth, which we then mirror as doing it at a policy level in advance of government signing it. If they then sign it, there will then obviously be legislation and the normal legislative committee process that will follow.

That was the constraint that confronted the planners of these hearings, all three parties, and all three parties agreed to the process.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Mr. Chairman, if you would look this way from time to time, before our witnesses leave I just want to seek one final point of information, because Mr. Clarke and his group have spoken repeatedly about the job consequences of the free trade agreement.

You have produced a very thorough, I presume, analysis of the consequences of the NAFTA. If you have anything in writing on the job losses from the FTA, your analysis of that experience, that you would like to table before the committee for our researcher and for our use, I would appreciate receiving that. I think all committee members would, and perhaps that would be material we could use to stimulate another discussion later on.

• 1730

Mr. Clarke: In response to Mr. LeBlanc's question, we will be happy to table a document called "Canada Under Siege", which does do some analysis of the job impact, at least for the first three years into the free trade agreement. We will be happy to supplement that with further updates on the job loss situation as we have been monitoring it and as the Canadian Labour Congress has been monitoring it, but not only them, other groups in our network as well.

One final thing, Mr. Chairman. It is just to ask the committee consider the fact that in timetabling with respect to our decisions here in Canada regarding NAFTA, we keep in mind the fact that last time we got taken somewhat further to the cleaners, if I may add, just by the fact. . .the implementing legislation process in the United States was a further negotiation process of the FTA. We should keep that in consideration in terms of NAFTA.

The Chairman: We're now getting back into debate.

Mr. Clarke: I didn't mean to.

[*Traduction*]

planifiions ces audiences. Nous avons donc demandé si nous ne pourrions pas mener une série d'audiences s'inscrivant dans le contexte du droit du Congrès de formuler des observations avant que l'accord ne soit signé, parce qu'il y a deux volets à la procédure accélérée aux États-Unis, comme vous le savez, je pense. Le premier volet comporte le droit pour le Congrès de formuler des observations générales avant que le président ne signe, et par la suite, de tenir des audiences normales, etc., procédure que nous avons donc décidé d'imiter en formulant d'abord des observations au niveau politique avant que le gouvernement ne signe l'accord. Si le gouvernement décide de la faire, il y aura ensuite, évidemment, le processus habituel de la rédaction d'un projet de loi et de la tenue d'un comité législatif qui s'enclenchera.

C'était là la contrainte à laquelle devaient se plier ceux qui ont planifié ces audiences, les députés des trois partis, et tous ont accepté le processus.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Monsieur le président, si vous pouviez regarder de ce côté de temps en temps... Avant que les témoins partent, j'ai une dernière question à leur poser, car M. Clarke et ses collègues sont revenus sans cesse sur les conséquences de l'accord de libre-échange sur le plan de l'emploi.

Vous avez fait, je suppose, une analyse approfondie des conséquences de l'ALENA. Si vous avez quoi que ce soit par écrit, au sujet des pertes d'emplois causées par l'ALE, l'analyse que vous avez faite de cette expérience, que vous voudriez déposer au comité, au bénéfice de notre agent de recherche et des membres du comité, je vous serais reconnaissant de le faire. Je pense que tous les autres membres du comité vous en seraient aussi reconnaissants, et ce serait peut-être des renseignements que nous pourrions utiliser pour stimuler d'autres discussions que nous aurons plus tard.

M. Clarke: Pour répondre à la question de M. LeBlanc, nous vous ferons volontiers parvenir un document intitulé «Canada Under Siege» dans lequel nous faisons une analyse de l'incidence de l'ALE sur l'emploi, pendant les trois premières années d'application de l'accord. Nous vous ferons aussi parvenir, en même temps, des mises à jour sur la situation que nous avons observée sur le plan des pertes d'emplois, et sur ce qu'ont aussi observé le Congrès du travail du Canada ainsi que d'autres groupes faisant partie de notre réseau.

Une dernière chose, monsieur le président, tout simplement pour demander que le comité tienne compte du fait, en établissant l'échéancier des décisions que nous devons prendre, ici au Canada, relativement à l'ALENA, que la dernière fois, nous nous sommes un peu fait jouer, du simple fait que... Le processus législatif de mise en oeuvre aux États-Unis a été un nouveau processus de négociation de l'ALE. Nous devrions en tenir compte dans le contexte de la décision que nous devons prendre relativement à l'ALENA.

Le président: Nous nous embarquons de nouveau dans un débat.

M. Clarke: Ce n'était pas mon intention, monsieur le président.

[*Text*]

The Chairman: I know it's tempting to always do that. Thank you.

Again, Tony, thanks for accepting the hour delay. We appreciate your hanging on.

Mr. Clarke: Thank you. Thank you, Mr. Bosley. Good to see you.

The Chairman: I'd like to welcome the National Anti-Poverty Organization. Lynne Toupin is the Executive Director. Accompanying Ms Toupin is Rosemary Spendlove, who is the Resource Centre Coordinator for the National Anti-Poverty Organization. Thank you for appearing before us today and also waiting the additional time to make your presentation. I would ask you to make an opening statement and then we'll go to the members for questions.

Ms Lynne Toupin (Executive Director, National Anti-Poverty Organization): Thank you. Before we begin I want to ensure that all the members have the most recent document, because we did a few final changes to the English document. I wanted to ensure that you have in fact the right one. It was brought here this afternoon.

There is another thing I wanted to point out.

Pour ceux qui ont besoin d'une copie en français, nous avons fait faire une traduction. Malheureusement, étant donné les délais très courts, nous n'avons pas pu faire les remaniements dans le document français. Nous allons certainement vous faire parvenir la version finale après la rencontre d'aujourd'hui. Encore une fois, on s'excuse de ne pas avoir pu vous remettre les documents français et anglais en même temps.

The North American Free Trade Agreement looms large before us, and Canadians are just getting over the emotions of the referendum on the Constitution. Now the government is asking us to agree quickly to a new trade deal that is much larger and, to our mind, more encompassing than the free trade agreement. Its ramifications, both real and projected, are of great concern to the members of the National Anti-Poverty Organization.

We do appreciate the opportunity to be able to share these concerns about NAFTA with the subcommittee on international trade this afternoon. We are sorry that some of our executive board members could not be with us this afternoon. It's not because they wouldn't want to be. Again, because of the short timeframe and our lack of resources, we were not able to extend the invitation to those people.

Before going into the specifics of our concerns, let me explain who and what the National Anti-Poverty Organization is for those around the table who may not know of us yet. NAPO was formed in 1971. It's a non-profit, non-partisan organization whose mandate is to eradicate poverty in this country. We are most commonly referred to as the voice of the poor because our board is made up almost entirely of people who are living in poverty or who have lived in poverty at some time in their lives.

[*Translation*]

Le président: Je sais qu'il est toujours tentant de le faire. Merci.

Encore une fois, Tony, je vous remercie d'avoir accepté de retarder votre comparution d'une heure. Nous vous remercions d'avoir attendu tout ce temps.

M. Clarke: Merci. Merci, monsieur Bosley. J'ai été heureux de vous revoir.

Le président: Nous accueillons maintenant les représentantes de l'Organisation nationale anti-pauvreté. Lynne Toupin est directrice générale de l'organisation. Elle est accompagnée de Rosemary Spendlove, qui est coordonnatrice du Centre des ressources de l'Organisation nationale anti-pauvreté. Je vous remercie de comparaître aujourd'hui devant notre comité et d'avoir eu la patience d'attendre pour nous faire votre exposé. Je vous demande donc de nous faire quelques observations préliminaires, et nous passerons ensuite aux questions.

Mme Lynne Toupin (directrice générale, Organisation nationale anti-pauvreté): Merci. Avant de commencer, je tiens à m'assurer que tous les membres du comité ont en main le document le plus récent, car nous avons apporté quelques modifications au document anglais. Je veux m'assurer que vous avez tous le bon document. On l'a apporté ici cet après-midi.

Il y a autre chose que je tiens aussi à souligner.

For those who need a French copy, we have had the document translated. Unfortunately, because of the very short notice, we have not been able to make the corrections in the French document. We will certainly send you the final version after today's meeting. Again, we apologize for not having been able to table both documents at the same time.

Le spectre de l'Accord de libre-échange nord-américain nous hante déjà, et les Canadiens sont à peine sortis des émotions du référendum sur la Constitution que le gouvernement leur demande d'adopter à toute vitesse une nouvelle entente commerciale beaucoup plus large et beaucoup plus générale que l'Accord de libre-échange. Ses ramifications, tant réelles que prévues, préoccupent énormément les membres de l'Organisation nationale anti-pauvreté.

Nous sommes heureux de partager cet après-midi ces préoccupations avec les membres du Sous-comité sur le commerce extérieur. Nous sommes désolés que certains des membres de notre conseil exécutif ne soient pas avec nous cet après-midi. Ce n'est pas par mauvaise volonté; mais en raison du très court délai et de notre manque de ressources, nous n'avons pas pu leur transmettre l'invitation.

Avant d'aborder nos préoccupations d'une façon plus particulière, j'aimerais expliquer ce qu'est l'Organisation nationale anti-pauvreté pour le compte des personnes ici présentes qui ne nous connaissent pas encore. L'ONAP a été créée en 1971. Il s'agit d'un organisme à but non lucratif, non partisan, dont le mandat est d'éliminer la pauvreté dans notre pays. On parle souvent de nous comme de la «voix des pauvres» parce que notre conseil est formé presque entièrement de personnes qui vivent dans la pauvreté ou qui l'ont fait à un moment ou l'autre de leur vie.

[*Texte*]

• 1735

Our membership is composed of both individual members and groups. While NAPO has adopted the Statistics Canada low-income cut-off lines as a measure of poverty in Canada, we feel poverty will have been completely eliminated when all Canadians share the following characteristics: adequate income, access to high-quality human services, autonomy and choice for all Canadians within their own households and lives, recognition of the contribution, be it paid or unpaid, made to the community, freedom from all forms of discrimination, and complete social and economic equality.

It goes without saying that we have a number of poor in Canada who are increasingly concerned about the decline of economic and social conditions. To our minds, they are the real and most visible victims of the ongoing economic recession, and they feel they have a real stake in decisions affecting this country's economic future. Poor Canadians are no longer willing to sit passively by on the sidelines as mere observers to the reform process for economic and social policies. They are insisting more and more on being part of the process, and they will continue to be more vocal in speaking out on issues that directly affect their present and future well-being.

To look at the statistics briefly, we have over 3.8 million Canadians living in poverty in this country. In 1991, 2.3 million of them were living on social assistance. The decline in our state of affairs is further evinced by 342 food banks and 1,500 to 1,800 emergency food programs in this country, as well as about 250,000 people who are homeless.

There is no doubt in anyone's mind that the poverty level in Canada is increasing. What is more important is that the face of poverty is changing. We are not talking about the traditional older male who is out on the streets. We are not talking about single mothers, a very high and alarming incidence of young families where the head of the family is under 25, or individuals with mental and physical disabilities. Above all, we are seeing more and more people joining our ranks who were formerly employed but who have exhausted their unemployment benefits and are now forced to resort to welfare.

One myth we would like to dispel again here and now is that people on welfare do not want to work. We find 90% to 95% of the people we represent would like nothing better than to enter or re-enter the work force. There are no jobs for them out there at this point. There is an unemployment rate of 11.3%. The job opportunities are severely limited. This was very well evinced by the situation in Toronto a few weeks ago, when about 150 positions became available at a hotel that was starting up again. Over 4,200 people showed up in the hope of getting a job.

[*Traduction*]

Parmi nos membres, nous comptons des particuliers comme des groupes. Même si l'ONAP a adopté le seuil de pauvreté établi par Statistique Canada comme mesure de la pauvreté au Canada, nous avons l'impression que la pauvreté n'aura été complètement éliminée que lorsque tous les Canadiens partageront les caractéristiques suivantes: un revenu adéquat, l'accès à des services humains de grande qualité, l'autonomie et le choix quant à leur ménage et à leur mode de vie, la reconnaissance de la contribution, rémunérée ou non, à la collectivité, l'absence de toute forme de discrimination et une égalité sociale et économique totale.

Il va sans dire que les pauvres du Canada sont de plus en plus préoccupés par le déclin des conditions économiques et sociales dans notre pays. Pour nous, les pauvres sont les victimes réelles les plus visibles de la récession économique qui sévit et, par conséquent, ils pensent avoir un enjeu réel dans les décisions qui touchent l'avenir économique du Canada. Les Canadiens pauvres ne veulent plus rester assis et se contenter d'observer passivement la façon dont se déroule la réforme des politiques sociales et économiques de notre pays. Ils insistent pour participer au processus, et se font de plus en plus souvent entendre lorsqu'il est question de sujets qui touchent directement leur bien-être actuel et futur.

Brièvement, les statistiques révèlent que quelque 3,8 millions de Canadiens vivent actuellement dans la pauvreté. En 1991, 2,3 millions de Canadiens vivaient de l'aide sociale. Le déclin de notre situation économique est encore plus manifeste quand on considère les 342 banques alimentaires et les 1 500 à 1 800 programmes d'urgence alimentaire qui fonctionnent aujourd'hui au pays, ainsi que les quelque 250 000 personnes qui sont sans abri.

Il ne fait de doute pour personne que la pauvreté s'accroît au Canada. En outre, le visage qu'elle prend est en train de changer. Naguère composés d'hommes célibataires et de vieillards sans abri, ses rangs comptent dorénavant des mères célibataires, de jeunes familles dont le chef a moins de 25 ans, des personnes souffrant de handicap mental et physique, et, par-dessus tout, d'une légion de personnes en chômage qui ont épuisé leurs prestations d'assurance-chômage et qui sont maintenant forcées de recourir à l'aide sociale.

Dissipons tout de suite le mythe fort répandu selon lequel les personnes qui reçoivent de l'aide sociale ne veulent pas travailler. Nous avons évalué qu'entre 90 et 95 p. 100 des bénéficiaires de l'aide sociale ne veulent rien d'autre que d'intégrer ou de réintégrer la population active. Mais aucun emploi ne s'offre à eux. Avec un taux de chômage de 11,3 p. 100, les débouchés sont fort limités. On en a pour preuve ce qui s'est passé à Toronto il y a quelques semaines: environ 150 postes ont été créés dans un hôtel qui ouvrait ses portes et plus de 4 200 personnes s'y sont présentées, dans l'espoir de trouver un emploi.

[*Text*]

The Chairman: We can table this as being read into the record. I suggest that because there are facts in here, and I am catching you early because I don't know if your intent is to read the entire brief. I know the members would like to ask you questions. I don't want to limit your time, but maybe you could précis some of the highlights.

Ms Toupin: What I will do is just highlight some of the main issues and concerns within the document.

The Chairman: We will table it as if read in its entirety.

Are members in agreement?

Some hon. members: Agreed.

Statement by (The National Anti-Poverty Organization and NAFTA): The North-American Free Trade agreement looms large before us. Canadians are just getting over the emotions of the Referendum on the Constitution and the government is now asking us to agree quickly to a new trade deal that is much larger and more encompassing than the Free Trade Agreement. Its ramifications, both real and projected, are of great concern to the members of the National Anti-Poverty Organization. We appreciate the opportunity to be able to share these concerns about NAFTA with the Subcommittee on International Trade this afternoon.

Before going into the specifics of our concerns, let me explain who and what the National Anti-Poverty Organization is for those around the table who may not know of us yet. The National Anti-Poverty Organization was formed in 1971 and is a non-profit, non-partisan organization whose mandate is to eradicate poverty in this country. We are most commonly referred to as the "voice of the poor" because our Board is made up almost entirely of people who are living in poverty or who have lived in poverty at some time in their lives. Our membership is composed of both individual members and groups. While NAPO has adopted the Statistics Canada Low-Income Cut-off lines as a measure of poverty in Canada, we feel that poverty will have been completely eliminated when all Canadians share the following characteristics.

-adequate income,

-access to high quality, human services,

-autonomy and choice for all Canadians within their own households and lives,

-recognition of the contribution, paid or unpaid, made to the community and

-freedom from all forms of discrimination and complete social and economic equality.

It goes without saying that the poor in Canada are increasingly concerned about the decline of economic and social conditions in this country. They are the real and most visible victims of the ongoing economic recession, therefore

[*Translation*]

Le président: Nous pouvons considérer que votre document a été lu, pour les fins du procès-verbal. Je suggère cela, parce qu'il y a des faits importants dans votre document, et je vous interromps dès maintenant, ne sachant pas si vous avez l'intention de lire entièrement votre mémoire. Je sais que les membres du comité voudraient bien avoir la possibilité de vous poser quelques questions. Ce n'est pas pour vous enlever du temps, mais vous pourriez peut-être vous contenter de faire ressortir les points saillants de votre document.

Mme Toupin: D'accord. Je vais faire ressortir uniquement les principaux éléments et les principales inquiétudes énoncés dans le document.

Le président: Et nous considérerons qu'il a été lu en entier.

Sommes-nous tous d'accord?

Des voix: D'accord.

Allocution (Organisation nationale anti-pauvreeté et l'ALENA): Le spectre de l'Accord de libre-échange nord-américain nous hante déjà. Les Canadiens sont à peine sortis des émotions du référendum sur la Constitution que le gouvernement leur demande d'adopter à toute vitesse une nouvelle entente commerciale beaucooup plus large et beaucoup plus générale que l'Accord de libre-échange. Ses ramifications, tant réelles que prévues, préoccupent énormément les membres de l'Organisation nationale anti-pauvreté. Nous sommes heureux d'avoir l'occasion de partager cet après-midi ces préoccupations avec les membres du Sous-comité sur le commerce extérieur.

Avant d'aborder nos préoccupations d'une façon plus particulière, j'aimerais expliquer ce qu'est l'Organisation nationale anti-pauvreté pour le compte des personnes ici présentes qui ne nous connaissent pas encore. L'Organisation nationale anti-pauvreté a été créée en 1971. Il s'agit d'un organisme sans but lucratif, non partisan, dont le mandat est d'éliminer la pauvreté dans notre pays. On parle souvent de nous comme de la «voix des pauvres», parce que notre conseil est formé presque entièrement de personnes qui vivent dans la pauvreté ou qui l'ont fait à un moment ou l'autre de leur vie. Parmi nos membres, nous comptons des particuliers comme des groupes. Même si l'ONAP a adopté le seuil de pauvreté établi par Statistique Canada comme mesure de la pauvreté au Canada, nous avons l'impression que la pauvreté n'aura été complètement éliminée que lorsque tous les Canadiens partageront les caractéristiques suivantes:

-un revenu adéquat;

-l'accès à des services humains de grande qualité;

-l'autonomie et le choix quant à leur ménage et à leur mode de vie;

-la reconnaissance de la contribution—payée ou non—faite à la collectivité; et

-l'absence de toute forme de discriminatin et une égalité sociale et économique totale.

Il va sans dire que les pauvres du Canada sont de plus en plus préoccupés par le déclin des conditions économiques et sociales dans notre pays. Les pauvres sont les victimes réelles les plus visibles de la récession économique qui sévit; par

[*Texte*]

they feel they have a real stake in decisions affecting this country's economic future. Poor Canadians are no longer willing to sit passively by on the sidelines as mere observers to the reform of social and economic policies in this country. They insist on being part of the process and they are becoming more vocal in speaking out on issues that already affect their present and their future well being.

There are presently over 3.8 million Canadians living in poverty in this country. Over 2.3 (?) million of these people live on social assistance. The decline of our state of affairs is further and more dramatically evidenced by the 1200 food banks currently operating in this country and the approximately 250,000 people who are homeless. There can be no doubt in anyone's mind that poverty in Canada is on the increase. In addition, the face of poverty is changing. The ranks of the single, homeless male and the elderly are being augmented by single mothers, young families, individuals with mental and physical disabilities and above all, many formerly employed individuals who have exhausted their unemployment benefits and are now forced to resort to welfare. And let us right here and now dispel the pervasive myth that people on welfare do not want to work. In our estimation, between 90% and 95% of welfare recipients would like nothing better than to enter or re-enter the work force. But there are no jobs for them out there. At an unemployment rate of 11.4%, a rate which is amongst the highest in the industrialized world, job opportunities are severely limited. This was evidenced by the situation in Toronto a few weeks ago when about *x* number of positions became available at a hotel that was starting up and over *x* number of people showed up in the hope of getting a job.

Poor Canadians are becoming increasingly frustrated by the lack of opportunities for them. They do not want handouts, just a fair chance to make a decent living a decent wage and to be able to regain some of the self-esteem that months and years of being jobless have robbed them of.

The poor will no longer stay silent on issues that affect their ability to get back into the job market or to enter the job market for the first time. They will no longer stay silent on social policies that perpetuate poverty. They can no longer stay silent on the matter of inadequate minimum wages or social assistance benefits so low that they cannot put nutritious food on the table or provide safe and secure housing for their families. We are facing a very serious social and economic crisis in this country and NAPO wants Canadians to understand the severity and the consequences of poverty. We always think that poverty happens to someone else but as this recession drags on, it is striking closer to home every day. Poverty is but a paycheque away for more and more Canadians and it came as no surprise to NAPO that the number one concern for Canadians today is job security.

[*Traduction*]

conséquent, ils pensent avoir un enjeu réel dans les décisions qui touchent l'avenir économique du Canada. Les Canadiens pauvres ne veulent plus rester assis et se contenter d'observer passivement la façon dont se déroule la réforme des politiques sociales et économiques de notre pays. Ils insistent pour participer au processus, et se font de plus en plus souvent entendre lorsqu'il est question de sujets qui touchent directement leur bien-être présent et futur.

Quelque 3,8 millions de Canadiens vivent actuellement dans la pauvreté. Plus de 2,3 millions (?) de ces gens vivent de l'aide sociale. Le déclin de notre situation économique est encore plus manifeste lorsqu'on considère les 1 200 banques alimentaires qui fonctionnent actuellement au pays et les quelque 250 000 personnes qui sont sans abri. Il ne fait de doute pour personne que la pauvreté s'accroît au Canada. En outre, le visage qu'elle prend est en train de changer. Naguère composés d'hommes célibataires et de vieillards sans abri, ses rangs comptent dorénavant des mères célibataires, de jeunes familles, des personnes souffrant de handicap mental et physique, et, par-dessus tout, d'une légion de personnes en chômage qui ont épuisé leurs prestations d'assurance-chômage et qui sont maintenant forcées de recourir à l'aide sociale. Dissipçons tout de suite le mythe fort répandu selon lequel les personnes qui reçoivent de l'aide sociale ne veulent pas travailler. Nous avons évalué qu'entre 90 et 95 p. 100 des bénéficiaires de l'aide sociale ne veulent rien d'autre que d'intégrer ou de réintégrer la population active. Mais aucun emploi ne s'offre à eux. Avec un taux de chômage de 11,4 p. 100, taux qui se situe parmi les plus élevés du monde industrialisé, les débouchés d'emploi sont gravement limités. On en a pour preuve ce qui s'est passé à Toronto il y a quelques semaines: environ x postes ont été créés dans un hôtel qui ouvrait ses portes et plus de x personnes s'y sont présentées, dans l'espoir de se trouver un emploi.

Les Canadiens pauvres sont de plus en plus frustrés par le manque de débouchés qui s'offrent à eux. Ils ne veulent pas de charité: ils veulent simplement avoir la chance de vivre décemment, avec un salaire décent, et d'être capable de regagner un peu de l'estime de soi que des mois et des années de chômage leur ont fait perdre.

Les pauvres ne veulent plus se taire lorsqu'il est question de leur aptitude à réintégrer le marché du travail ou à y entrer pour la première fois. Ils ne veulent plus se taire lorsqu'il est question de politiques sociales qui perpétuent la pauvreté. Ils ne peuvent plus se taire lorsqu'il est question d'un salaire minimum inadéquat ou de prestations d'aide sociale si basses qu'elles ne leur permettent pas de mettre sur la table des aliments nutritifs ni de fournir un logement sûr à leur famille. Une crise économique et sociale très grave se produit au pays, et l'ONAP veut que les Canadiens comprennent la gravité et les conséquences de la pauvreté. Nous pensons toujours que la pauvreté n'arrive qu'aux autres, mais plus la récession perdure, plus nous nous en rapprochons chaque jour. Pour un nombre grandissant de Canadiens, la paye qu'ils toucheront cette semaine peut être la dernière; il n'est donc pas étonnant que l'ONAP considère que la sécurité d'emploi est la principale préoccupation des Canadiens aujourd'hui.

[*Text*]

The national Anti-Poverty Organization has decided to speak out against NAFTA because of three specific areas of concern. They are: job losses resulting from the implementation of NAFTA, the lack of a comprehensive and complete package for retraining workers under this deal and the potential long term impacts to Canada's social programs. We recognize that the NAFTA agreement is complex and deals with a series of other issues than the three presented here, but we wish to focus your attention on these concerns as they relate directly to NAPO's membership and mandate.

Let us start by looking at the issues of job losses. An evaluation of the free trade agreement indicates that almost 400,000 manufacturing jobs have been lost in the last four years while the government points out that employment in managerial administrative, professional and technical occupations increased by nearly 200,000. Assuming all these figures to be true, this results in a net loss of at least 200,000 jobs, primarily in the manufacturing sector.

We may be able to attribute some of these job losses to the severe economic recession but NAPO believes that a large proportion of these losses can and must be directly linked to the impacts of the FTA. These figures can be corroborated by the increasing numbers of poor who once worked in the factories that are now shut down. After closure, many of these individuals were unable to make the transition to other jobs because of limited skills or because there were no other job openings in their regions. They are often characterized by being male, in their mid to late forties who have families, who have used up all their unemployment benefits and their savings. Some have been able to access spots in training or upgrading programs but even with new-found skills many are still unable to re-enter the work force. The last vestige of financial security they have is the family home and they are hanging on for dear life, going to food banks and living out a meagre existence in the hope that the economic situation will improve.

The collective experience of the free trade agreement for poor Canadians is not a good one and the prospect of now competing for jobs with Mexico is causing not only concern but outrage among poor Canadians.

We are being told that yes there will be job losses, but such losses in the manufacturing labour intensive sector will be compensated for by the development of jobs in the high-tech area. The U.S. Economic Policy Institute estimates that the U.S. may lose as many as 550,000 relatively high wage industrial jobs to Mexico over a period of 10 years. It is clear that Canadian jobs will also be lost. Canadian companies in sectors such as clothing, footwear and auto parts will also

[*Translation*]

L'organisation nationale anti-pauvreté a décidé de se prononcer contre l'ALENA pour trois raisons principales: les pertes d'emploi qui résulteront de la mise en place de l'accord, l'absence de mesures exhaustives et complètes visant le recyclage des travailleurs en vertu de l'accord et, enfin, les répercussions à long terme de ce dernier sur les programmes sociaux du Canada. Nous reconnaissons que l'ALENA est complexe et qu'il touche bien d'autres questions que les trois qui sont présentées ici, mais nous désirons attirer votre attention sur ces préoccupations, car elles sont en corrélation étroite avec le mandat de l'ONAP et avec ses membres.

Parlons d'abord des pertes d'emploi. Une évaluation de l'Accord de libre-échange montre que près de 400 000 emplois dans le secteur de la fabrication ont été perdus depuis quatre ans, tandis que le gouvernement fait ressortir que le nombre d'emplois de gestionnaire, d'administrateur, de professionnel et de technicien a augmenté de près de 200 000. Si on présume que ces chiffres sont vrais, nous avons donc perdu au moins 200 000 emplois, principalement dans le secteur de la fabrication.

Peut-être que la perte de certains de ces emplois est attribuable à la grave récession économique, mais l'ONAP croit qu'une grande proportion de ces pertes d'emploi peut et doit être liée directement aux répercussions de l'ALE. Ces chiffres peuvent être corroborés par le nombre croissant de pauvres qui occupaient naguère un emploi dans des industries qui sont maintenant fermées. Après la fermeture, bon nombre de ces personnes n'ont pu faire la transition vers d'autres emplois, car leurs compétences étaient limitées ou qu'il n'y avait pas d'autres débouchés d'emploi dans leur région. Il s'agit le plus souvent d'hommes âgés de 45 à 50 ans, qui sont chef de famille et qui ont épuisé leurs prestations d'assurance-chômage et toutes leurs économies. Certains d'entre eux ont pu obtenir une certaine formatin ou une place dans un programme de recyclage, mais nombreux sont ceux qui ne pourront réintégrer la population active, en dépit de leurs compétences fraîchement acquises. Le dernier vestige de sécurité financière qui leur reste est la maison familiale, et ils résistent de toutes leurs forces, s'approvisionnent dans des banques d'aliments et vivent une existence misérable dans l'espoir d'une amélioration de la situation économique.

L'expérience que l'Accord de libre-échange a fait vivre collectivement aux Canadiens pauvres a été néfaste, et la perspective de concurrencer les Mexicains pour obtenir des emplois fait plus que de leur causer une inquiétude: elle les outrage.

On nous dit que, oui, il y aura des pertes d'emploi, mais que ces pertes dans le secteur de la fabrication, secteur à forte intensité de main-d'oeuvre, seront compensées par la création d'emplois dans le secteur de la haute technologie. *L'Economic Policy Institute* des États-Unis estime quant à lui que les États-Unis pourraient perdre au moins 550 000 emplois industriels relativement bien payés au profit du Mexique, sur une période de dix ans. Il est clair que les

[*Texte*]

have to relocate production if they wish to remain competitive. The jobs most vulnerable to competition from Mexico will be in manufacturing industries in which wages are a significant component of costs.

Having dabbled in business courses a number of years ago, my recollection was that in many manufacturing sectors, labour costs generally accounted for the largest proportion of production costs. I further remember the government admonishing unions that the reason Canadian companies could not compete effectively at the international level was because our labour costs were so high, higher yet than in the U.S. And now ironically, labour costs no longer seem such a major consideration and we are being told that we shouldn't worry about low Mexican wages and labour standards. Canadians are understandably confused about the changing messages and it is difficult if not impossible to compare our average manufacturing wages and working conditions with that of Mexico.

Average manufacturing wages in Mexico currently stand at about *x* dollars an hour. Average Canadian manufacturing wages are *x* amount. In any manufacturing sector where labour is the greatest cost of doing business, the Canadian poor have a hard time understanding why, under NAFTA, a Canadian or an American company will not relocate to Mexico to conduct business or in fact how a Canadian or an American company can reasonably expect to compete with a company who has set up shop in Mexico, given the vast wage differences. The very fact that since the FTA was implemented, over 700 Canadian businesses have moved from southern Ontario to Buffalo. New York is further testimony to the hypothesis that companies can and will move to areas where labour costs are lower.

We are also told that only low-skill, low productivity jobs are vulnerable under NAFTA, but this naivety assumes that Mexico will not evolve over the years so that some of its industries will shift towards value-added production. Mexico cannot be expected to stagnate over the years and offer only low-skilled labour for companies seeking to invest. Mexicans can and probably will be trained for higher level jobs, but wages are not expected to match ours in the near future.

[*Traduction*]

Canadiens perdront aussi des emplois. Les entreprises canadiennes oeuvrant dans des secteurs comme le vêtement, la chaussure et les pièces d'automobile devront aussi modifier leur production si elles veulent demeurer compétitives. Les emplois les plus susceptibles d'être perdus aux mains des Mexicains se retrouveront dans les industries de fabrication, où les salaires forment une partie significative des coûts.

Les cours d'administration que j'ai suivis il y a quelques années m'ont montré que, dans bien des composantes du secteur de la fabrication, les coûts de la main-d'oeuvre comptent généralement pour la plus grande proportion des frais de production. Je me rappelle encore que le gouvernement répétait aux syndicats que la raison pour laquelle les entreprises canadiennes ne pouvaient être efficaces sur le marché international était que les coûts de la main-d'oeuvre étaient trop élevés, même plus élevés qu'aux États-Unis. Maintenant, ironiquement, les coûts de la main-d'oeuvre ne semblent plus être une considération importante, et on nous dit de ne pas nous inquiéter au sujet des bas salaires payés aux Mexicains et de leurs normes du travail peu sévères. Il est tout à fait compréhensible que les Canadiens soient déroutés par ces messages contradictoires, et il est difficile, voire impossible, de comparer nos salaires moyens dans le secteur de la fabrication et les conditions de travail qui y règnent avec ce qui se passe au Mexique.

Les salaires moyens du secteur de la fabrication au Mexique se chiffrent actuellement à environ x l'heure. Au Canada, ils sont de x. Les Canadiens pauvres ont beaucoup de difficulté à comprendre pourquoi, en vertu de l'ALENA, une entreprise canadienne ou américaine oeuvrant dans l'une ou l'autre des composantes du secteur de la fabrication où la main-d'oeuvre constitue le coût le plus important des activités ne sera pas tentée de déménager au Mexique pour y poursuivre ses activités ni, en fait, comment une entreprise canadienne ou américaine peut raisonnablement espérer concurrencer une entreprise qui s'est installée au Mexique, compte tenu de l'énorme différence au chapitre des salaires. Le fait que plus de 700 entreprises canadiennes aient déménagé du sud de l'Ontario à Buffalo, dans l'État de New York, depuis la mise en place de l'ALE confirme en soi l'hypothèse selon laquelle les entreprises peuvent déménager à un endroit où les frais de la main-d'oeuvre sont inférieurs, et qu'elles ne se privent généralement pas de le faire.

On nous dit également que les emplois qui exigent peu de productivité et de compétences sont vulnérables en vertu de l'ALENA, mais cette affirmation est une présomption naïve que le Mexique n'arrivera pas, avec les ans, à faire en sorte que certaines de ses industries se tournent vers la production à valeur ajoutée. On ne peut espérer que le Mexique stagne durant des années et se contente de n'offrir aux entreprises qui cherchent à investir qu'une main-d'oeuvre

[*Text*]

Ford's auto assembly plant in Hermosillo sustains this claim as it is among the most advanced and efficient on the continent and matches both U.S. and Canadian productivity levels but at much lower wages.

The very existence of Maquiladoras along the U.S. Mexican border is a real threat to Canadians living at or near the minimum wage. One of our board members had the opportunity to visit a Maquiladora area and a village where a number of the Maquila work. While in Mexico, she read of 50 Maquila workers who went on strike in February for contract violations. Rather than dealing with the violations, the company chose to close down, throwing the workers out of a job. The union representative indicated that this was no big deal and the area was still a very good place to do business.

Working conditions are bad in the Maquiladoras and wages are worse. The workers our board member spoke to received approximately $5 per day. What was most disturbing was the visit to the village where the Maquila workers live. Tiny shacks with outhouses lined the road. A creek-swamp ran along the village and overflowed when it rained. Garbage was strewn about in the street. A woman whose husband works in the Maquila factory spoke to our board worker about the difficulties of tending to her family. She spoke of having to feed her family on her husband's wages of $5 a day when a kilogram of avocados costs 83¢, a kilo of beans has risen to $1.17 and a kilo of meat now costs $6.67.

Even though some deny it, there is little doubt that Mexico's main attraction for foreign companies is cheap labour. Nor is there reason to believe that wages will improve, since the unemployment rate is already very high, currently standing at *x%*. Any pressures for higher wages are likely to be strongly resisted by the large North American corporations attracted to Mexico, for whom the major point of NAFTA is to gain access to low cost labour, and by the Salinas government whose economic strategy is primarily based on the development of manufacturing for export. The Mexican state is strongly opposed to the development of a strong, independent labour movement and is quite prepared to violate labour rights to do so.

Those who admit that jobs will be lost in Canadian industries insist that the growth of the North American market as a whole will offset such losses. Although Mexico is a country of 85 million people, only about 10% of the

[*Translation*]

peu spécialisée. Les Mexicains peuvent être formés pour occuper des emplois de niveau supérieur, et ils le seront probablement; mais on ne peut certainement pas espérer que leurs salaires soient comparables aux nôtres dans un proche avenir. L'usine d'assemblage de la société Ford à Hermosillo peut affirmer à bon droit qu'elle est parmi les plus perfectionnées et les plus efficaces du continent, et que sa productivité est certainement comparable à celle des usines de la société aux États-Unis et au Canada, mais que les salaires y sont de beaucoup inférieurs.

L'existence même des *maquiladoras* le long de la frontière qui sépare le Mexique et les États-Unis est une menace réelle pour les Canadiens dont le revenu est égal ou à peine supérieur au salaire minimum. L'un des membres de notre conseil a eu l'occasion de visiter un secteur *maquiladora* ainsi qu'un village où travaillent un certain nombre de *maquilas*. Lorsqu'elle était au Mexique, elle a lu un article à propos de 50 travailleurs *maquilas* qui ont fait la grève au mois de février en raison d'infractions au contrat de travail. Plutôt que de s'occuper des infractions, l'entreprise a choisi de fermer ses portes, mettant tous ses travailleurs à pied. Le représentant syndical a mentionné que ce n'était pas grave, et que la région était toujours un très bon endroit où faire des affaires.

Les conditions de travail sont mauvaises dans les *maquiladoras*, et les salaires sont pires encore. Les travailleurs qui ont parlé avec le membre de notre conseil ont affirmé recevoir environ 5$ par jour. Mais ce qui était plus troublant, c'est la visite qu'elle a faite dans le village où vivent les travailleurs *maquilas*. Des cabanes avec des toilettes extérieures jalonnaient la route. Un ruisseau marécageux traversait le village et débordait lorsqu'il pleuvait. Les déchets traînaient partout dans la rue. Une femme dont le mari travaille dans une usine *maquila* a parlé à notre membre du conseil des difficultés qu'elle éprouvait à prendre soin de sa famille. Elle a dit qu'elle devait la nourrir avec le salaire de son mari 5$ par jour, alors qu'un kilogramme d'avocat coûte 83¢, un kilo de fèves 1,17$ et un kilo de viande 6,67$.

Même si certains le nient, il y a peu de doute que la principale attraction qu'exerce le Mexique sur les sociétés étrangères, c'est le travail à bon marché. Il n'y donc pas de raison de croire que les salaires augmenteront là-bas, car le taux de chômage y est déjà très haut, s'établissant actuellement à x p. 100. Toute pression visant une hausse des salaires est susceptible de rencontrer une forte opposition de la part des importantes sociétés nord-américaines attirées vers le Mexique, pour qui le principal intérêt de l'ALENA est l'accès qu'il leur procure à une main-d'oeuvre à bon marché, ainsi que du gouvernement Salinas, dont la stratégie économique est principalement axée sur l'expansion du secteur de la fabrication à des fins d'exportation. L'État mexicain est fortement opposé à la création d'un mouvement syndical puissant et indépendant et est tout à fait prêt à contrevenir aux droits du travail pour l'empêcher.

Ceux qui admettent que des emplois seront perdus dans des industries canadiennes insistent pour dire que la croissance du marché nord-américain dans l'ensemble compensera ces pertes. Même si le Mexique compte 85

[*Texte*]

population have incomes allowing them to purchase anything more than the bare essential of life. About *x* number of people live in poverty in Mexico. Access to the Mexican market is little or no guarantee of greater Canadian exports since most Mexicans will be unable to afford the cost of our high-tech products or our sophisticated services.

NAPO therefore has very real concerns about the NAFTA deal when looking at the wages and working conditions of its Mexican partners. They do not wish to compete for $5 a day jobs and cannot rationalize that companies looking for a cheaper labour market will not look much further south to the south than Canada. This will invariably lead to greater job losses, higher unemployment and eventually increased numbers of displaced workers living below the poverty line in Canada. We are being told that workers displaced from the low value-added industries could be readily retrained and moved to the new high-tech industries. But successful restructuring of the Canadian economy to that degree depends upon maintaining a balance between jobs lost and jobs gained. Low value-added industries tend to be more labour intensive, while high-tech and high value-added industries generally require less labour, leading to a net job loss. In addition, poor Canadians are very skeptical about training and labour adjustment programs being able to live up to expectations. Their collective experiences with labour training and adjustment programs at this time are generally not very positive.

Training and labour adjustment programs for displaced workers:

At the present time, the NAFTA does not refer to any new government-initiated programs to ensure the labour force transition from low value-added to high value-added industries. It believes that we have a Canadian labour force that is adaptable and flexible enough to meet the challenges of the changes brought on by the new agreement. In addition, it assumes that existing retraining programs are sufficient to respond to future labour market changes.

We respectfully submit that this is not the case. Among the poor, there are a number of displaced workers who have been unable to make a successful transition under the FTA. Many displaced workers have such low-level skills that they have to access literacy training programs before they can even hope to get into training programs. All too often, the literacy training programs function on limited funds and are a specified duration.

[*Traduction*]

millions de citoyens, seulement quelque 10 p. 100 de la population a des revenus qui lui permettent d'acheter plus que les articles de base essentiels à la vie. Environ x personnes vivent dans la pauvreté au Mexique. Le marché mexicain est peu important et n'offre aucune garantie quant à une hausse éventuelle des exportations canadiennes, car la plupart des Mexicains sont incapables de s'offrir nos produits de haute technologie ou nos services perfectionnés.

Par conséquent, l'ONAP s'inquiète réellement des répercussions de l'ALENA, compte tenu des salaires et des conditions de travail de nos partenaires mexicains. Elle ne veut pas se battre pour des emplois à 5$ par jour et ne peut se bercer de l'illusion que les entreprises désireuses de verser des salaires moins élevés se borneront à lorgner vers le sud, mais seulement jusqu'à la frontière canado-américaine. Cela mènera à coup sûr vers des pertes d'emploi encore plus importantes, un chômage encore plus élevé et même à une hausse du nombre des travailleurs déplacés vivant sous le seuil de la pauvreté au Canada. On nous dit que les travailleurs déplacés depuis les industries à faible valeur ajoutée pourraient être facilement recyclés et embauchés dans les nouvelles industries de haute technologie. Mais une restructuration fructueuse de l'économie canadienne de façon à permettre ce déplacement dépend du maintien de l'équilibre entre le nombre d'emplois perdus et le nombre d'emplois créés. Les industries à faible valeur ajoutée sont généralement à plus forte concentration de main-d'oeuvre, alors que les industries de haute technologie et à haute valeur ajoutée exigent généralement moins de main-d'oeuvre, ce qui entraîne une perte nette au chapitre du nombre d'emplois. En outre, les Canadiens pauvres manifestent beaucoup de scepticisme à l'endroit de la formation et des programmes d'adaptation de la main-d'oeuvre qui ne sauraient, selon eux, donner les résultats escomptés. L'expérience collective qu'ils ont connue avec la formation professionnelle et les programmes d'adaptation à ce jour n'est généralement pas très positive.

Formation et programmes d'adaptation de la main-d'oeuvre à l'intention des travailleurs déplacés

À l'heure actuelle, l'ALENA ne contient aucune mention de nouveaux programmes gouvernementaux visant à garantir la transition de la main-d'oeuvre depuis les industries à faible valeur ajoutée à des industries à haute valeur ajoutée. On y présume que la main-d'oeuvre canadienne est suffisamment souple pour répondre aux défis que pose le nouvel accord. En outre, on y pose en postulat que les programmes de recyclage existants seront suffisants pour répondre aux changements futurs du marché de la main-d'oeuvre.

Nous croyons que ce n'est pas le cas. Chez les pauvres, il y a un certain nombre de travailleurs déplacés qui ont été incapables de réussir la transition imposée par l'ALE. Nombre de travailleurs déplacés ont si peu de compétences qu'ils doivent d'abord suivre des programmes d'alphabétisation avant de même pouvoir espérer s'inscrire à des programmes de formation. Trop souvent, les fonds qu'on consacre aux programmes de formation sont limités, et ces programmes sont offerts pour une durée précise.

[*Text*]

There are a number of cases we can document where a displaced worker embarked on literacy training only to be told six months later that he had to attempt to return to the work force or his benefits would be cut off. Anyone involved in literacy training programs knows that six months is hardly enough time to develop the required skills. In addition, many single mothers who wish to integrate or re-integrate the work force by attending literacy programs find themselves hampered by the inability to access day care for their children. We are encouraging Canadians to upgrade so that we will have a better educated work force to slot into the high-tech industries we will be creating, but we are not providing adequate programs or supports that allow Canadians to truly upgrade their skills in any consistent and ongoing fashion. If we only continue to pay lip service to the issue of literacy training, how can we expect to make any substantial gains? Are we as a society really serious about improving the literacy rate or is this mere rhetoric only meant to keep up an image?

If we are serious about upgrading our labour force under NAFTA, let us begin by developing a comprehensive strategy for training and retraining and one which makes the link between literacy training and job training. At this time we cannot delude ourselves into thinking there is a cohesive system in place in this country for those who must upgrade their skills and learn new skills. Poor Canadians can offer a lot of insight into the restructuring of labour force development programs and they intend to offer their experiences and their suggestions for improvement to the Prosperity Secretariat.

Poor Canadians are therefore highly skeptical of a deal which makes abstraction of the very pressing and urgent need to develop a nation-wide comprehensive labour adjustment program. Rather than seeing an expansion of upgrading and training services, they point to cuts in such programs. Rather than seeing a more responsive system of unemployment corresponding to a rising rate of unemployment in this country, they see cutbacks on UI eligibility and benefits. Whereas in 1988, 70% of the unemployed were able to qualify for benefits, now only 58% of unemployed workers can qualify. Should we be expecting a closer alignment with the U.S. system, where currently only 38% of the jobless qualify for UI? Should we also expect our benefits to drop from the current 60% of former earnings to 38%? Poor Canadians cannot help but look over the border in fear of a levelling down of the playing field in the area of benefits and programs.

The long term effects of the NAFTA on Canada's social programs:

[*Translation*]

Nous pouvons parler d'un certain nombre de cas où un travailleur déplacé s'est inscrit à des cours d'alphabétisation pour se faire dire six mois plus tard qu'il devait tenter de se trouver un emploi, à défaut de quoi ses prestations cesseraient de lui être versées. Quiconque a déjà suivi un programme d'alphabétisation sait qu'une durée de six mois n'est pas suffisante pour permettre à l'intéresé d'acquérir les compétences nécessaires. En outre, nombre de mères célibataires qui désirent intégrer ou réintégrer la population active par la voie des programmes d'alphabétisation se heurtent à l'obstacle de devoir trouver une garderie pour leurs enfants. Nous encourageons les Canadiens à se recycler, ce qui nous permettra de pouvoir compter sur une population active mieux éduquée et de remplir les emplois qui seront créés dans des industries de haute technologie, mais nous ne fournissons pas les mesures de soutien ni les programmes adéquats pour leur permettre de vraiment se perfectionner d'une façon uniforme et constante. Si nous ne mettons pas en pratique ce que nous disons au sujet de l'alphabétisation, comment pouvons-nous espérer avancer un tant soit peu? En tant que société,désirons-nous réellement améliorer l'alphabétisation ou ne s'agit-il que de voeux pieux destinés à améliorer notre image?

Si nous voulons réellement recycler notre main-d'oeuvre en raison de l'ALENA, commençons par mettre au point une stratégie exhaustive de formation et de recyclage, qui établira un lien réel entre l'alphabétisation et la formation professionnelle. À l'heure actuelle, nous ne pouvons nous laisser aller à penser que notre pays dispose d'un système cohérent qui permet à ceux qui veulent accroître leurs compétences ou en acquérir de nouvelles de pouvoir le faire. Les Canadiens pauvres peuvent donner de bonnes idées quant à la restructuration des programmes de perfectionnement de la main-d'oeuvre, et ils ont bien l'intention de faire part de leurs expériences et de leurs suggestions à cet égard au Secrétariat de la prospérité.

Les Canadiens pauvres voient donc d'un oeil très sceptique un accord qui fait abstraction du besoin très pressant de mettre au point un programme d'adaptation de la main-d'oeuvre exhaustif, à l'échelle nationale. Plutôt que de constater qu'on désire étendre ces services de recyclage et de formation, ils constatent qu'on envisage plutôt des coupures à leur égard. Plutôt que de constater la mise sur pied d'un système d'assurance-chômage plus dynamique, qui s'attache à la hausse du chômage dans notre pays, ils voient qu'on s'acharne à limiter l'admissibilité et les prestations d'assurance-chômage. Alors qu'en 1988, 70 p. 100 des chômeurs étaient admissibles aux prestations, ce n'est maintenant le cas que de 58 p. 100 des chômeurs. Devons-nous nous attendre à ce qu'on calque le système américain, où à l'heure actuelle seul 38 p. 100 des chômeurs sont admissibles aux prestations? Devons-nous nous attendre à ce que nos prestations tombent à 38 p. 100 du revenu assurable, comparativement à 60 p. 100 à l'heure actuelle? Les Canadiens pauvres ne peuvent s'empêcher de craindre un mouvement de nivellement des prestations et des programmes venu d'outre-frontière.

Les effets à long terme de l'ALENA sur les programmes sociaux du Canada

[*Texte*]

The last issue we wish to address is that of the potential for further erosion of social programs in this country. It is stated that "Canada succeeded in ensuring that it is absolutely clear in the agreement that social and health services provided by the federal and provincial governments remain unaffected by the Agreement. Canadians are free to design and implement whatever social services they want."

Even with this assurance, members of NAPO have expressed their very real concerns that social programs will come under increasing pressure to become harmonized with their inferior counterparts in the United States and in Mexico. If governments and employers are really serious about competing on the international market,it is a only matter of time before social programs will become targeted for change so as to create a more level playing field.

Under NAFTA, NAPO sees increased pressure brought to bear by companies to cut worker's wages and benefits so as to compete more effectively. We have already seen real wages between 1984 and 1991 decrease by 3.8%, even though productivity has increased by 5%. Employees will continue to be under significant pressure to produce more while being paid less. So as to maintain competitive in a more open market, employers will also try to cut corners by reducing their contributions to benefits.

Similarly, business organizations will invoke free trade competition to demand that Canada's tax rates be brought into line with those in the U.S. and Mexico. In doing so, the revenue base upon which our social programs are built will be further eroded.

If Canada wishes to be a truly active player in the North American trade market, it is naive to think that we can continue to protect our social programs. The notion of a level playing field is a strong argument against those who believe we can protect existing programs and NAPO is afraid that over time, we will descend to a lower common denominator in the area of social programs. Medicare, pensions, income security programs cannot be protected forever and the prospect of introducing new national programs such as child care is laughable under the circumstances. We are not yet under the influence of NAFTA and we are told we can't afford a national day care program. With pressures on government coming from the corporations to reduce taxes so as to remain competitive on the North American market and with the erosion of wages further reducing government tax revenues, we must abandon our cherished dream of day care and hope like hell that the next major cut won't be to Medicare.

NAFTA deals strictly with the business of facilitating trade between three North American countries and by virtue of its composition, it is inextricably linked to this country's economic future. Unfortunately, no link is being made

[*Traduction*]

La dernière question sur laquelle nous aimerions nous pencher concerne la possibilité d'une érosion encore plus grande des programmes sociaux de notre pays. On y affirme que le Canada a réussi à inscrire de façon tout à fait claire dans l'accord que les services sociaux et les services de santé fournis par les autorités fédérale et provinciales n'étaient absolument pas affectés par l'accord. Les Canadiens sont libres de concevoir et de mettre en place tous les services sociaux qu'ils désirent.

Même avec cette garantie, les membres de l'ONAP ont dit s'inquiéter réellement que les programmes sociaux soient petit à petit harmonisés avec leurs parents pauvres des États-Unis et du Mexique. Si les gouvernements et les employeurs sont réellement sérieux lorsqu'ils disent vouloir être compétitifs sur le marché international, ce n'est qu'une question de temps avant que les programmes sociaux soient soumis à des changements de façon à être harmonisés à ceux des deux autres pays.

L'ONAP considère que l'ALENA pousse davantage les entreprises à réduire les salaires et les avantages sociaux des travailleurs de façon à être plus compétitives. Nous constatons déjà que les salaires réels ont, entre 1984 et 1991, chuté de 3,8 p. 100, même si la productivité a pour sa part augmenté de 5 p. 100. Les employés continueront d'être de plus en plus poussés à produire davantage tout en étant moins payés. De leur côté, les employeurs, dans un souci de demeurer compétitif dans un marché plus ouvert, s'efforceront également de réduire leurs contributions aux prestations.

De même, les organisations d'affaires invoqueront l'Accord de libre-échange pour exiger que les impôts du Canada soient ramenés au niveau de ceux des États-Unis et du Mexique. Ce faisant, l'assiette fiscale à partir de laquelle nous bâtissons nos programmes sociaux sera érodée davantage.

Si le Canada veut jouer un rôle vraiment actif sur le marché des échanges nord-américain, il ne peut continuer à croire naïvement qu'il pourra protéger ses programmes sociaux. La notion d'un terrain égal est un argument de poids contre ceux qui croient que nous pourrons protéger les programmes existants, et l'ONAP craint qu'avec le temps nous nivellerons par le bas nos programmes sociaux. L'assurance-maladie, le régime des rentes, les programmes de la sécurité du revenu, aucun ne peut être protégé pour toujours, et la perspective de l'instauratin de nouveaux programmes nationaux, par exemple de garde d'enfant, est tout à fait risible dans les circonstances. L'ALENA n'a pas encore commencé à sévir qu'onnous dit déjà que nous ne pourrons nous permettre de mettre sur pied un programme national de garderie. Les pressions qu'exercent les entreprises sur le gouvernement pour réduire les taxes afin de leur permettre de demeurer compétitives sur le marché nord-américain, d'une part, et l'érosiion des salaires, d'autre part, sont autant de facteurs qui réduisent les revenus fiscaux du gouvernement; nous devons donc abandonner le rêve de programme de garderie que nous chérissions et nous contenter d'espérer très fort que l'assurance-maladie ne sera pas la prochaine victime.

L'ALENA ne vise strictement qu'à faliciter les échanges commerciaux entre les trois pays de l'Amérique du Nord et, de par sa nature même, est inextricablement lié à l'avenir économique de notre pays. Malheureusement, l'accord ne

[*Text*]

between economic policy and social policy under this deal. The NAFTA does not contain a social charter similar to the one adopted by the European community. NAPO decries this omission despite the stated commitment that the three countries will work together to advance workers' rights and promote high labour and other standards through co-operation developed parallel to the NAFTA.

The members of NAPO are understandably skeptical when hearing the word "commitment" rather than seeing social policy being part of such an agreement. Too often, we have seen economics prevail over social policy. Canadians value their social programs, now more so than ever, as they face the very real possibility of being unable to pay for medical services or accessing pensions which will allow them to live in reasonable conditions if they become unemployed. They are also concerned that over time, access to social programs may be perceived by the other countries as an unfair subsidy, and a barrier to trade which could be subject to future renegotiation.

Members are also asking us questions about the potential for privatization of social services under NAFTA. Although excluded at the present time, Canadians are wondering about the government's ability to continue to protect such services as NAFTA evolves and further pressure is brought to bear on Canadians to make other market areas accessible to North American trade.

The information and consultation process leaves a lot to be desired.

Before we conclude our presentation, NAPO would like to comment on the process of discussions on NAFTA. NAPO feels that what we have before us has more wide-ranging ramifications than the changes that were proposed within the Canadian Constitution. The impacts on Canadian society and the way we conduct business will be significant and long-term. Despite this, Canadians are not being given an opportunity to readily access information about the contents of this deal. No general information sessions will be held across Canada to better inform Canadians, despite the fact that many people are totally ignorant of this deal. We have already been contacted by some of our groups wanting information about the deal in plain language and it will be a veritable strain on our limited resources to accommodate such requests.

It has also been a veritable strain on our resources to prepare a presentation on such short notice. We were advised less than two weeks ago about the possibility of presenting a brief before this committee. NAPO has two full-time staff and four part-time staff who are currently taxed to the limit. To ask us to prepare a brief on a subject of this magnitude without much notification is difficult and unfair to say the least. We feel that we are not doing sufficient justice to our

[*Translation*]

nous permet pas d'établir quelque lien que ce soit entre la politique économique et la politique sociale. L'ALENA ne contient pas de charte sociale comparble à celle qui a été adoptée par la Communauté européenne. L'ONAP dénonce cette omission, malgré l'engagement énoncé par les trois pays selon lequel ils s'efforceront de concert de favoriser les droits des travailleurs et de promouvoir, entre autres, des normes de travail élevées par une coopération établie parallèlement à l'ALENA.

Il est tout à fait compréhensible que les membres de l'ONAP soient sceptiques lorsqu'ils entendent le mot «engagement» plutôt que de voir une politique sociale être intégrée dans l'accord. Trop souvent, les considérations économiques prennent le pas sur la politique sociale. Les Canadiens accordent beaucoup d'importance à leurs programmes sociaux, maintenant plus que jamais, et ils font face à la perspective très réelle d'être incapables de payer les services médicaux ou d'avoir accès aux rentes qui leur permettront de vivre dans des conditions raisonnables s'ils devaient perdre leur emploi. Ils se préoccupent aussi du fait qu'avec le temps l'accès aux programmes sociaux sera perçu par les autres pays comme une forme de subvention déloyale et un obstacle au commerce qui pourrait être sujet à renégociation.

Les membres nous demandent aussi s'il est possible que l'ALENA donne lieu à une privatisatin des services sociaux. Même si cette possibilité est exclue à l'heure actuelle, les Canadiens se demandent si le gouvernement pourra continuer à protéger ces services, à mesure que l'ALENA évoluera et que les Canadiens seront exposés à des pressions de plus en plus grandes pour faire en sorte que d'autres secteurs du marché soient accessibles au commerce nord-américain.

Les informations et le processus de consultations laissent beaucoup à désirer

Avant de terminer notre exposé, nous aimerions commenter la façon dont se sont déroulées les discussions sur l'ALENA. L'ONAP a l'impression que ce qu'elle a devant les yeux a des ramifications beaucoup plus grandes que les simples changements proposés dans la Constitution canadienne. Lers répercussions sur la société canadienne et sur la façon dont nous exploitons nos entreprises seront importantes et à long terme. Pourtant, les Canadiens n'ont pas un accès facile à l'information concernant cet accord. Aucune séance d'information générale ne sera tenue dans tout le Canada afin de mieux informer les Canadiens, malgré le fait que nombre de personnes ignorent totalement cet accord. Certains de nos groupes ont déjà communiqué avec nous afin d'obtenir, dans un langage simple, des informations concernant l'accord, et nous devrions véritablement compromettre nos ressources limitées si nous devions accéder à leur requête.

Nous avons dû déjà compromettre beaucoup nos ressources pour préparer un exposé avec un préavis si bref. On nous a informés il y a moins de deux semaines de la possibilité de présenter un mémoire devant le comité. L'ONAP compte deux employés à temps plein et quatre employés à temps partiel, qui travaillent déjà au-delà de leurs limites. La préparation d'un mémoire sur un sujet de cette ampleur et avec un préavis si court est difficile, et il était

[*Texte*]

members by being rushed into preparing what you have just heard and while we are appreciative of the opportunity to speak before you today, we vehemently protest the short notice. NAFTA will have numerous impacts upon Canadians and upon poor Canadians. We cannot be expected to treat the subject lightly, but given the severe time constraints, we were only able to comment on three specific areas of concern.

Conclusion:

NAPO cannot help but sense that by virtue of NAFTA, we are surrendering the government's ability to control our country's destiny and putting it in the hands of multinational corporations. Let it be known that we are not against the opening of markets and the liberalization of trade, but we feel at this time that NAFTA is a bad deal for Canadians and it is an especially bad deal for poor Canadians. We are taking a giant leap of faith that corporations will respect our values and principles as a nation while moving our economy from where it now stands to the development of high value-added industries. We reiterate that economic policy cannot and should not be articulated separately from social policy. NAPO feels that by virtue of NAFTA, the government's ability to control Canada's destiny and shape our collective future is slipping from our grasp. We believe that we need a different model of economic and social integration into the North American market, one which will allow the government to maintain control of its development and which is based upon the respect of the concept of inclusiveness so that all Canadians can aspire to decent jobs paying decent wages and which include adequate benefits.

At the present time, we are sacrificing 15% of our population to the ravages of poverty. NAPO is highly skeptical of NAFTA and cannot support this deal at this time because it sees no prospects for improving the plight of the poor in this country. On the contrary, it fears that under NAFTA more workers will be displaced and will eventually join the ranks of the poor and the dispossessed. With no comprehensive job training programs in sight and with the prospect of a level of the playing field in the area of social programs in the name of increased competitiveness on the North American market, the poor Canadians are not hopeful for their present nor for their future.

Ms Toupin: What we have to recognize is that poor Canadians do not want hand-outs. They want to be able to regain access to the work force.

[*Traduction*]

pour le moins déloyal de nous demander de le faire. Nous avons l'impression de ne pas rendre justice à nos membres en étant pressés à ce point pour préparer le mémoire que nous venons de vous lire, et même si nous apprécions avoir l'occasion de venir parler devant vous aujourd'hui, nous protestons avec véhémence contre le préavis si bref. L'ALENA aura de nombreuses répercussions sur les Canadiens, notamment sur les Canadiens pauvres. On ne peut s'attendre à ce que nous traitions le sujet à la légère, mais compte tenu du peu de temps dont nous disposions, nous n'avons pu formuler de commentaires que sur trois sujets spécifiques.

Conclusion

L'ONAP ne peut s'empêcher de croire que l'ALENA fera en sorte que nous remettions entre les mains des sociétés multinationales l'aptitude généralement dévolue au gouvernement de contrôler la destinée de notre pays. Précisons d'entrée de jeu que nous ne sommes pas contre l'ouverture des marchés et la libéralisation des échanges commerciaux, mais nous avons, à l'heure actuelle, l'impression que l'ALENA est un mauvais accord pour les Canadiens, particulièrement pour ceux qui sont pauvres. Nous espérons très fortement que les sociétés respecteront les valeurs et les principes qui gouvernent notre nation tout en faisant avancer notre économie pour favoriser l'expansion des industries à haute valeur ajoutée. Nous répétons que la politique économique ne peut et ne devrait être isolée de la politique sociale. L'ONAP a l'impression que l'ALENA fera en sorte que le contrôle de la destinée du Canada échappera à la compétence du gouvernement, qui sera dorénavant incapable de façonner notre avenir collectif. Nous croyons qu'il nous faut un modèle différent d'intégration sociale et économique sur le marché nord-américain, modèle qui devrait permettre au gouvernement de garder la main haute sur son expansion et qui est fondé sur le respect du concept d'universalité qui permettra à tous les Canadiens d'aspirer à un travail décent, assorti d'un salaire décent, qui comprend des avantages sociaux adéquats.

À l'heure actuelle, 15 p. 100 de notre population subit les ravage de la pauvreté. L'ONAP est très sceptique envers l'ALENA et ne peut lui donner son appui à l'heure actuelle, car elle n'y voit aucune perspective d'amélioration de la situation des pauvres dans notre pays. Au contraire, elle craint que l'ALENA n'entraîne le déplacement d'un nombre plus grand de travailleurs, qui finiront par grossir les rangs des pauvres et des démunis. Si l'on ne peut accéder à des programmes de formation professionnelle exhaustifs et que les programmes sociaux doivent subir un nivellement au nom d'une hausse de la compétitivité sur le marché nord-américain, les Canadiens pauvres ne peuvent voir que d'un oeil sombre leur présent et leur avenir.

Mme Toupin: Nous devons reconnaître que les Canadiens pauvres ne veulent pas la charité. Ils veulent avoir la possibilité de réintégrer la population active.

[*Text*]

There is also a feeling that we are continuing to perpetuate poverty by virtue of the kinds of social policies we have in place and the erosion of social programs. We are facing a serious economic and social crisis, and we want to make sure Canadians understand the impacts and the severity of poverty in this country.

We also have to recognize that more and more people are concerned about how poverty is affecting different types of people. There are a lot of Canadians whose number one concern is job insecurity. When I speak about poor Canadians being afraid of this deal, I think there are a number of other Canadians, middle-class Canadians, who are also understandably concerned about this deal.

About our areas of concern about NAFTA, you have to be very clear where we are coming from. We do not want to dispute facts and figures to any great extent. We are here today before the committee to ensure you understand the three areas of concern NAPO members and poor people generally are really worried about: first, job losses resulting from the implementation of the agreement; second, what appears to be the lack of a comprehensive and complete package for retraining workers under this deal; and third, the potential long-term impacts on Canada's social programs.

• 1740

Right away I think we have to recognize the agreement is complex. We are not here to get into any kind of major discussion about the specifics of issues, and again you have to recognize that those are the three areas we want to focus your attention on.

I guess if you look at job losses, there are a number of figures that come into play. I think we can see that they can be disputed any which way you look at them. NAPO figures that at least 200,000 jobs have been lost, primarily in the manufacturing sector. We believe some of those job losses are due to the economic recession, but many are due to the impact of the free trade agreement. We are corroborating by our own personal stories that people who are now part of the anti-poverty movement, who at one time worked in factories, thought they would always work in factories, thought they would retire there, but have now found themselves out of a job due to plant closures. We see a process coming into play. These people try to relocate; they try to get similar jobs. They are unable to access jobs, sometimes because they are in their mid to late forties. When they retrain, sometimes they have opportunities. Some are able to re-enter the work force, but many find themselves, even with new-found skills, unable to re-enter the force.

[*Translation*]

On a aussi le sentiment que nous perpétuons la pauvreté avec le genre de politique sociale que nous appliquons et l'érosion de nos programmes sociaux. Nous faisons face à une crise grave sur les plans économique et social. Nous voulons nous assurer que les Canadiens comprennent les incidences et la sévérité de la pauvreté au Canada.

Nous devons aussi reconnaître qu'il y a de plus en plus de gens qui s'inquiètent de la façon dont la pauvreté touche aujourd'hui différentes catégories de personnes. La première préoccupation d'un grand nombre de Canadiens est l'insécurité de l'emploi. Il n'y a pas que des Canadiens pauvres qui ont peur de cet accord. Il y a aussi bon nombre d'autres Canadiens, ceux de la classe moyenne, qui ont aussi des inquiétudes au sujet de cet accord, et à juste titre.

Vous devez avoir une idée très claire de ce qui nous inquiète vraiment au sujet de l'ALENA. Nous n'avons pas l'intention de contester vraiment les faits et les chiffres qui sont donnés. Nous sommes plutôt ici aujourd'hui, devant le comité, pour nous assurer que vous compreniez bien les trois principales inquiétudes qu'ont les membres de l'ONAP ainsi que les pauvres, en général: premièrement, les pertes d'emplois qui résulteront de la mise en oeuvre de l'accord; deuxièmement, ce qui semble être l'absence d'un programme approfondi et complet en fonction du recyclage des travailleurs, dans le contexte de cet accord; et troisièmement, les incidences possibles à long terme sur les programmes sociaux du Canada.

Il faut reconnaître, dès le départ, que l'accord est complexe. Nous ne sommes pas venus ici aujourd'hui pour discuter en long et en large des détails de l'accord, et vous devez reconnaître que ce sont là les trois principaux aspects sur lesquels nous voulons que vous vous arrêtiez particulièrement.

Il y a bien des chiffres qui sont lancés à droite et à gauche, en ce qui a trait aux pertes d'emplois. Il est évident qu'ils sont toujours discutables. L'ONAP estime qu'au moins 200 000 emplois ont été perdus, surtout de le secteur manufacturiers. Nous pensons qu'une partie de ces pertes d'emplois est due à la récession, mais pour un grand nombre de ces pertes d'emplois, on peut pointer du doigt l'accord de libre-échange. Nous pouvons corroborer, par nos propres expériences, que des gens qui font aujourd'hui partie du mouvement anti-pauvreté, qui ont déjà travaillé dans des usines, pensaient que ce serait toujours ce qu'ils feraient, qu'ils prendraient leur retraite après avoir toujours travaillé pour la même usine, mais qui se sont un jour retrouvés sans emploi, parce que l'usine avait fermé ses portes. Nous avons pu déceler une trame plutôt commune dans l'histoire de ces gens. Ils tentent de déménager, de trouver un emploi analogue à celui qu'ils occupaient auparavant. Il arrive parfois qu'ils ne peuvent obtenir certains emplois, parce qu'ils ont plus de 45 ans. Lorsqu'ils se recyclent, il arrive parfois qu'ils décrochent quelque chose. Certains d'entre eux parviennent à réintégrer les rangs de la population active, mais un grand nombre n'y parviennent pas, même après avoir acquis de nouvelles compétences.

[*Texte*]

What we are also finding is that for more and more Canadians the sole and last measure of investment is the family home. These are people who are now going to food banks because they can't make ends meet. The last thing they have is their home, and it's the last thing they want to lose.

We're being told that there will be job losses, but that the losses in the manufacturing, labour-intensive sector will be compensated for by the development of jobs in the high-tech area. We talk about 550,000 jobs being lost in the United States. We don't have a number yet on the estimated number of Canadian jobs that will be lost, but recognizing that labour costs in the manufacturing sector normally are a significant proportion of costs, we're concerned about the fact that a lot of these jobs are in fact going to go to Mexico—and I think that's a concern shared by many Canadians.

At one point we were admonished that the reason Canadian companies could not compete effectively at the international level was that our labour costs are so high—higher than in the U.S.—and now we're being told that labour costs no longer seem such a major consideration and that we shouldn't worry about low Mexican wages and labour standards. I think average Canadians are confused about the changing messages and really have a hard time understanding how we can compete with Mexican wages and standards.

We also have a hard time understanding why businesses would not go to Mexico given the kinds of dollars that they have to invest in labour versus what they would have to pay in Canada. Movement of many businesses to the States since the FTA was implemented is obviously of concern to us. We feel the trend will continue.

We are also told that only low-skilled, low-productivity jobs are vulnerable under NAFTA, but we are assuming that Mexico will not evolve over the years, so that some of its industries will shift towards value-added production. We don't think Mexico will stagnate. We think people will ultimately be trained for higher-level jobs, but wages may not be expected to match ours anywhere in the near future.

The existence of maquiladoras along the U.S.-Mexican border is a real threat for Canadians. One of our board members had the opportunity to visit one of these areas. She came away appalled, certainly by the working conditions but

[*Traduction*]

Nous constatons aussi que pour un nombre de plus en plus grand de Canadiens, l'unique et dernière mesure d'investissement demeure pour eux la maison familiale. Ces gens font aujourd'hui partie de ceux qui cognent à la porte des banques alimentaires, parce qu'ils n'arrivent plus à joindre les deux bouts. Le dernier bien qui leur reste, c'est leur maison, et c'est la dernière chose qu'ils veulent perdre.

On nous dit que des emplois seront perdus, mais que les pertes dans le secteur manufacturier, les secteurs qui emploient beaucoup de travailleurs, seront compensées par d'autres emplois qui seront créés dans le domaine de la haute technologie. Il y aurait 550 000 emplois qui seraient perdus aux États-Unis. Nous n'avons pas encore d'évaluation précise du nombre d'emplois qui seront perdus au Canada, mais compte tenu que les coûts de la main-d'oeuvre représentent normalement une partie importante des coûts, dans le secteur manufacturier nous craignons qu'un grand nombre de ces emplois soient perdus au bénéfice du Mexique—et je pense que c'est une inquiétude qu'ont aussi un grand nombre de Canadiens.

À un certain moment, on nous disait que la raison pour laquelle les sociétés canadiennes ne pouvaient vraiment faire concurrence au niveau international, était que nos coûts de la main-d'oeuvre sont si élevés—davantage qu'aux États-Unis—et aujourd'hui, on nous dit que les coûts de la main-d'oeuvre ne semblent plus une considération tellement importante, et qu'il ne faudrait pas trop s'inquiéter au sujet des faibles salaires qui sont versés au Mexique et des normes en matière de travail qui y régissent les travailleurs. Je pense que le Canadien moyen ne sait plus trop bien comment interpréter ce changement dans le message et qu'il a vraiment beaucoup de difficulté à comprendre comment nous pourrons concurrencer les salaires et les normes mexicains.

Nous comprenons aussi difficilement pourquoi des entreprises se priveraient d'aller s'installer au Mexique, compte tenu des sommes qu'elles doivent y investir en main-d'oeuvre, comparativement à celles qu'elles devraient payer au Canada. La tendance de nombreuses entreprises à s'installer aux États-Unis, depuis la signature de l'accord de libre-échange, fait évidemment partie de nos inquiétudes. Nous avons le sentiment que cette tendance se maintiendra.

On nous dit aussi que ce ne sont que les emplois demandant peu de compétences et à faible productivité qui seront vulnérables dans le contexte de l'ALENA, mais nous supposons que le Mexique n'évoluera pas tellement avec les années, que certaines de ses industries se tourneront davantage vers la production de produits à valeur ajoutée. Nous ne pensons pas que le Mexique stagnera. Les Mexicains acquerront de plus en plus une formation qui les qualifiera pour occuper des emplois de plus haut niveau, mais on ne peut s'attendre à ce que les salaires au Mexique arrivent au niveau des nôtres dans un avenir rapproché.

L'existence des maquiladoras, le long de la frontière entre les États-Unis et le Mexique, constitue une véritable menace pour les Canadiens. L'une des membres de notre conseil a eu l'occasion de visiter l'une de ces régions. Elle a

[*Text*]

more so by the areas in which these people must live and the fact that they are receiving on average $5 a day. The cost of food is somewhat lower than in Canada, but not substantially lower, so these people are living in absolutely appalling conditions.

We still feel that Mexico's main attraction for foreign companies is cheap labour. With their unemployment rate standing at 18% or more, there will be, again, a lot of efforts made to ensure that companies establish themselves there.

• 1745

Those who admit that jobs will be lost in Canadian industries insist that the growth of the North American market as a whole will offset such losses. We feel that although Mexico has a population of 86 million, only 10% of the population have incomes allowing them to purchase anything more than the bare essentials. Forty one million people live below the poverty line in Mexico, and, within that, 17 million live in conditions of extreme poverty. I think it is poverty that we don't even know about here. We are concerned that access to the Mexican market is little or no guarantee of greater Canadian exports since most Mexicans will be unable to afford what we are going to be producing; namely, high-tech products for sophisticated services.

Our poor people are certainly not too thrilled about having to compete for $5-a-day jobs. We feel that if this deal goes through, it will invariably lead to greater job losses, higher unemployment, and will eventually increase the numbers of displaced workers living below the poverty line in Canada. We are told that workers displaced from the low-value industries could be readily retained and move to new high-tech industries. The successful restructuring of this economy depends upon maintaining a balance between jobs lost and jobs gained. We are concerned that the balance will not be there. We will lose more jobs than we will actually be able to make up.

The next point I would like to get to is the whole question of training and labour adjustment programs. We are saying that we will be able to displace these workers into other areas that are more high-tech, more profitable and value-added. When you tell poor people that, they have a tendency to be fairly sceptical. The present training programs that are there for them are simply not working. They are not enough. There is not enough investment in training, and they are having difficulty accessing these training programs.

[*Translation*]

été tout simplement abasourdie de ce qu'elle y a vu, par les conditions de travail, évidemment, mais davantage par les quartiers dans lesquels ces gens doivent vivre, et par le fait qu'ils ne touchent que 5$ par jour en moyenne. Les aliments coûtent un peu moins cher qu'au Canada, mais pas tellement. Ces gens vivent donc dans des conditions absolument révoltantes.

Nous avons encore l'impression que ce qui attire surtout les compagnies étrangères au Mexique, c'est la main-d'oeuvre bon marché. Avec un taux de chômage de 18 p. 100, et même davantage, il y aura évidemment de grands efforts qui seront déployés pour faire en sorte que des sociétés s'établissent au Mexique.

Les gens qui reconnaissent que des emplois seront perdus dans les industries canadiennes insistent sur le fait que la croissance du marché nord-américain, dans l'ensemble, compensera ces pertes. Nous pensons que même s'il y a 86 millions d'habitants au Mexique, seulement 10 p. 100 de la population a un revenu qui lui permet d'acheter autre chose que le strict nécessaire. Au Mexique, il y a 40 millions de personnes qui vivent sous le seuil de la pauvreté, et sur ce nombre, 17 millions dans des conditions d'extrême pauvreté. Je pense que l'on ne sait pas vraiment ce que c'est la pauvreté, ici. C'est peut-être là la difficulté. Nous craignons que l'accès au marché mexicain n'offre pas tellement de garanties, pour ce qui est de l'amélioration de la performance canadienne au chapitre des exportations, puisque la plupart des Mexicains n'auront pas les moyens d'acheter ce que nous allons produire, soit des produits de haute technologie destinés à des services élaborés.

Nos pauvres, au Canada, ne sont pas vraiment emballés par l'idée de faire concurrence à des emplois rémunérés 5$ par jour. Nous pensons que si cet accord est adopté, il entraînera inévitablement d'autres pertes d'emplois, un chômage plus élevé, et il contribuera éventuellement à accroître le nombre des travailleurs ayant été déplacés qui vivent sous le seuil de la pauvreté au Canada. On nous dit que les travailleurs qui perdront leur emploi dans les secteurs à faible valeur pourraient être rapidement recyclés et réinstallés dans les nouvelles industries de haute technologie. La réussite de la restructuration de notre économie passe par le maintien d'un équilibre entre les emplois perdus et les emplois créés. Nous craignons toutefois que cet équilibre ne soit pas maintenu. Nous allons perdre davantage d'emplois que nous allons en créer, en réalité.

Permettez-moi maintenant d'aborder la question des programmes de formation et des programmes d'adaptation de la main-d'oeuvre. Nous prétendons pouvoir recycler ces travailleurs dans d'autres domaines plus avancés, de haute technologie, à valeur ajoutée, et plus rentables. Lorsque des gens qui sont pauvres entendent cela, ils ont plutôt tendance à être sceptiques. Les programmes de formation qui leur sont offerts, à l'heure actuelle, ne fonctionnent tout simplement pas. Ils sont insuffisants. On n'investit pas suffisamment dans la formation, et ces gens ont de la difficulté à pouvoir bénéficier de ces programmes de formation.

[*Texte*]

A lot of our people have such low-level skills that they have to access literacy training programs before they can get into job skills training programs. Right now we know we are having a lot of problems with just accessing literacy training funds so that they can actually go up the ladder and develop the necessary skills.

If we are serious about upgrading our labour force under NAFTA, let us begin by developing a comprehensive strategy for training and retraining, one that makes a link between literacy training and job training so that people can go through a continuum and ensure they have all the training opportunities they require. I don't think we can really believe we have a cohesive system in place right now. We are also being told that we don't need to invest extra money or put extra dollars into another program because we have Canadians who are flexible and adaptable and also because we already have good programs in place.

NAPO is certainly concerned about this issue. It does not feel that the programs are adequate at this time, and it does not see how there is going to be this leap from low labour intensive programs to the kinds of training required for the kinds of industries we are looking at.

We are also concerned about the fact that we are moving toward changes in social programs that reflect what has been happening in the United States; for example, unemployment insurance. In 1988, 70% of the unemployed were able to qualify for benefits in Canada; now only 58% of unemployed workers can qualify. We are concerned that we are going to move to a closer alignment with the U.S. system where currently only 38% of the jobless qualify for UI. Our benefits are going to drop as well. We actually now access 60% of former earnings. In the United States it is about one-third of earnings.

We are looking in fear at a levelling down of the playing field in the area of benefits and programs, and that is one of the final concerns we want to address here today.

Although it states in the documentation in relation to the NAFTA that Canada succeeded in ensuring that it is absolutely clear in the agreement that social and health services provided by the federal and provincial governments remain unaffected by the agreement, we do have serious reservations about what the long-term effects are going to be. We are worried about the fact that if we are seriously going to compete on the international market, are we not going to want to create a level playing field when it comes to social programs as well? We have seen pressure brought to bear already to cut workers' wages and benefits so as to compete more effectively, and we believe there will continue to be

[*Traduction*]

Bien des gens dont nous nous occupons ont si peu de connaissances qu'ils doivent tout d'abord s'inscrire à des programmes d'alphabétisation, avant de pouvoir suivre des programmes de formation axés sur l'emploi. A l'heure actuelle, nous savons qu'il est extrêmement difficile d'obtenir les fonds nécessaires pour instituer des programmes d'alphabétisation qui permettront à ces gens d'atteindre un niveau suffisant pour songer à acquérir les compétences nécessaires pour occuper un emploi.

Si nous avons vraiment l'intention d'améliorer la compétence de notre main-d'oeuvre, dans le contexte de l'ALENA, commençons d'abord par élaborer une stratégie complète en matière de formation et de recyclage, une stratégie qui établisse un lien entre l'alphabétisation et la formation en vue de l'emploi, qui assurera aux gens une continuité dans leur formation et toutes les possibilités dont ils ont besoin en la matière. Je ne pense pas que nous puissions vraiment prétendre que le système que nous avons actuellement est cohérent. On nous dit aussi que nous n'avons pas à investir d'autre argent dans un autre programme, parce que nous avons des Canadiens qui sont souples et adaptables, et aussi parce que nous avons déjà de bons programmes en place.

L'ONAP entretient sûrement certaines craintes à cet égard. Nous n'avons pas le sentiment que les programmes sont adéquats à l'heure actuelle, pas plus que nous voyons comment on parviendra à combler l'écart entre les programmes actuels axés sur la main-d'oeuvre et la formation spécialisée qui est requise par les nouvelles industries qui se développeront.

Nous nous inquiétons aussi du fait que nous nous orientons vers des changements à nos programmes sociaux, qui reflètent ce qui est arrivé aux Etats-Unis. Par exemple, sur le plan de l'assurance-chômage. En 1988, 70 p. 100 des chômeurs avaient droit à l'assurance-chômage au Canada; aujourd'hui, seulement 58 p. 100 des chômeurs peuvent toucher des prestations d'assurance-chômage. Nous craignions que nous soyons en train de nous aligner de plus en plus sur le système américain, où il n'y a à l'heure actuelle que 38 p. 100 des chômeurs qui satisfont aux normes de l'assurance-chômage. Nos prestations vont aussi diminuer. A l'heure actuelle, les prestataires de l'assurance-chômage peuvent toucher jusqu'à 60 p. 100 du salaire qu'ils touchaient lorsqu'ils travaillaient. Aux Etats-Unis, ils n'ont droit qu'au tiers de leur ancien salaire.

Nous craignons que nous soyons en train d'assister à un abaissement, un nivellement des prestations et des programmes, et c'est l'une des dernières inquiétudes dont nous voulons discuter aujourd'hui.

Bien que l'on affirme, dans les documents concernant l'ALENA, que le Canada a réussi à inscrire de façon tout à fait claire dans l'accord que les services sociaux et les services de santé fournis par les autorités fédérales et provinciales ne seront absolument pas touchés par l'accord, nous avons de graves réserves au sujet des effets à long terme de l'ALENA. Si nous avons vraiment l'intention de devenir compétitifs sur le marché international, ne serons-nous pas tentés de modifier aussi nos programmes sociaux de manière à les harmoniser avec ceux des autres pays? Nous avons déjà constaté qu'il y a des pressions qui s'exercent pour réduire les salaires et les avantages sociaux des travailleurs afin de

[*Text*]

pressure to produce more while being paid less. We also believe that if we are going to want to maintain competitiveness in an open market, employers will try to cut corners by reducing their contributions to benefits.

• 1750

We are also concerned that in order to invoke free trade competition we're going to be pressured to bring our tax rates into line with those of the U.S. and Mexico, and that's the revenue upon which our social programs are based.

If we really want to be active players again, we have a distinct feeling that we will descend to a lower common denominator in the area of social programs. We've seen some changes to UI. We are wondering what is going to occur next. Is it going to be medicare? Is it going to be pensions? There are serious concerns out there.

We would have liked to see NAFTA not deal solely with economic policy and trade, but certainly look at social policy. The European Community has looked at provisions for a social charter, and we referred to this in the earlier presentation.

We would certainly have liked to see some more closeness between social and economic policy. Right now we're looking at economic policy, and we know how it impacts and prevails over social policy.

We're also concerned that over time access to social programs may be perceived by other countries as an unfair subsidy and a barrier to trade that could be subject to further renegotiation.

The final thing that's of concern to poor Canadians is the prospect of privatization of social services under NAFTA. Although excluded at present, we're wondering if the government will be able to continue to protect such services as NAFTA evolves and further pressure is brought to bear on Canadians to make other markets accessible to North American trade.

Finally, we'd just like to make some brief comments about the information and consultation process, because we feel that this is a very important issue. To our mind, it is more important than what proposals were within the Canadian Constitution, and we look at the kind of money and the kinds of efforts that were spent to inform Canadians then and we feel that at least the same should be done for the NAFTA deal.

The impacts on Canadian society in the way we conduct business will be significant and long term, and we've already heard a lot of criticism from our own people saying that they just do not have access to the information. NAFTA is technical; it's complex, it's difficult at best, but they just feel that they're not even getting basic information out to them so they can try to make some sense of this deal. So that is one of the veritable problems we have with this.

[*Translation*]

devenir plus concurrentiels, et nous pensons que ces pressions continueront de s'exercer sur les travailleurs pour qu'ils produisent davantage en étant moins payés. Nous pensons également que les employeurs, par souci de demeurer compétitifs dans un marché plus ouvert, chercheront également à réduire leurs contributions aux prestations.

De même, ils invoqueront la libre concurrence pour exiger que nos taux d'imposition soient alignés sur ceux des États-Unis et du Mexique, alors que nos programmes sociaux reposent justement sur les recettes fiscales.

Nous craignons qu'en voulant jouer un rôle vraiment actif, nous soyons tenus de niveler nos programmes sociaux par le bas. Des changements ont déjà été apportés à l'assurance-chômage. Les prochaines mesures pourront-elles toucher l'assurance-maladie ou les pensions? Nous sommes vraiment inquiets.

Nous aurions aimé que l'ALENA ne porte pas uniquement sur la politique économique et le commerce, mais qu'il porte également sur la politique sociale. La Communauté européenne, de son côté, a adopté une charte sociale dont nous avons déjà parlé au cours de notre témoignage précédent.

Nous aurions aimé que la politique sociale et la politique économique soient plus liées. Pour le moment, nous constatons que la politique économique aura des conséquences au niveau social et qu'elle l'emporte sur la politique sociale.

Nous nous préoccupons aussi du fait qu'avec le temps l'accès aux programmes sociaux sera perçu par les autres pays comme une forme de subvention déloyale et un obstacle au commerce qui pourrait être sujet à renégociation.

Enfin, le dernier point qui inquiète les Canadiens pauvres c'est la possibilité que l'ALENA donne lieu à une privatisation des services sociaux. Même si cette possibilité est exclue à l'heure actuelle, nous nous demandons si le gouvernement pourra continuer à protéger ces services à mesure que l'ALENA évoluera et que les Canadiens seront exposés à des pressions de plus en plus grandes pour ouvrir d'autres secteurs du marché au commerce nord-américain.

Enfin, nous aimerions formuler quelques brefs commentaires sur l'information et le processus de consultation. Cela nous paraît être une question très importante. À notre avis, l'ALENA a des ramifications plus grandes que les changements que le gouvernement avait proposé d'apporter à la Constitution canadienne. Nous pensons qu'il aurait fallu consacrer au moins autant de temps et d'efforts pour informer les Canadiens au sujet de l'ALENA qu'on l'a fait au sujet des changements constitutionnels.

Les répercussions sur la société canadienne et sur la façon dont nous exploitons nos entreprises seront importantes et à long terme. Un grand nombre de nos membres se sont déjà plaints de ne pas avoir accès à l'information. L'ALENA est un document technique, complexe et difficile à comprendre. Nos membres se plaignent de ne pas avoir les informations de base qui leur permettraient de comprendre cet accord. Voilà un des véritables problèmes auxquels nous nous heurtons.

[*Texte*]

As a national organization trying to respond to our groups' requests, we are trying to give out information as much as we can; but, believe me, this puts a really serious strain on our limited resources.

The other area about which we have concern is that the brief amount of time in which the committee has asked us to present has not allowed us to go into a lot of detail on the kinds of issues we would have liked to bring forward. Unfortunately, we were able to treat only three concerns.

We really wish that the process would be modified to inform more Canadians and to give us more time to develop briefs and presentations appropriately.

NAPO can't help but sense that by virtue of NAFTA we're surrendering the government's ability to control to some extent our country's destiny. We're not against free trade; we're not against liberalization of trade. We can't go back 20 years and think we can do things in the same way as we did at that time.

We really feel that NAFTA is a bad deal for Canadians, and it's especially bad for poor Canadians. At this point we feel that Canadians have to take a giant leap of faith that corporations will respect our values and principles as a nation while moving our economy from where it now stands to the development of high value-added industry. So that's a very real fear we have.

We also reiterate that economic policy cannot and should not be articulated separately from social policy, and we feel that by virtue of NAFTA the government's ability to control our destiny and shape our collective future is really slipping from our grasp.

We'd like to look at a different model of social and economic integration, one that will allow the government to control its development and that is based upon the concept of inclusiveness, meaning that we will not forget 15% of our population in the deal. Right now, 15% of people are living in poverty in Canada, with not a lot of prospects of getting out of it.

We're highly sceptical of NAFTA, and we can't support the deal at this time because it sees no prospects for improving the plight of the poor in this country. On the contrary, we feel that more workers will be displaced and they will eventually join the ranks of the existing poor.

• 1755

No comprehensive job training in sight means there's no real opportunity for people to make that change. Again, as we indicated, social programs may come under attack over the long term.

So, all in all, when poor Canadians look at the NAFTA they are really not hopeful for their present nor are they very hopeful for their future.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I'd like to thank Ms Toupin for her organization's presentation and would like to focus my question on the area of adjustment.

[*Traduction*]

À titre d'organisme national, nous essayons de répondre aux demandes que nous adressent certains groupes et de les informer le mieux possible; cependant, cela absorbe vraiment une grande partie de nos ressources limitées.

Par ailleurs, nous déplorons le peu de temps que le comité nous a accordé pour préparer notre mémoire. Nous n'avons pas eu suffisamment de temps pour analyser en détail les questions que nous aurions aimé aborder. Nous n'avons pu traiter que trois sujets.

Nous souhaiterions que le processus soit modifié afin que les Canadiens soient mieux informés et que nous ayons plus de temps pour préparer convenablement nos mémoires et nos exposés.

L'ONAP ne peut s'empêcher de croire que l'ALENA fera en sorte que le gouvernement ne sera plus en mesure de contrôler la destinée de notre pays. Nous ne sommes pas contre le libre-échange ni contre la libéralisation du commerce. Il est impossible de revenir 20 ans en arrière et d'espérer vivre comme à cette époque.

Cependant, nous pensons que l'ALENA est un mauvais accord pour les Canadiens, particulièrement pour ceux qui sont pauvres. Nous pensons que les Canadiens doivent se contenter d'espérer que les sociétés respecteront les valeurs et les principes qui régissent notre nation tout en faisant avancer notre économie pour favoriser l'expansion des industries à haute valeur ajoutée. Nous sommes vraiment très inquiets.

Nous répétons que la politique économique ne peut et ne devrait pas être isolée de la politique sociale et que l'ALENA fera en sorte que le contrôle de la destinée du pays échappera à la compétence du gouvernement qui sera dorénavant incapable de façonner notre avenir collectif.

Nous croyons qu'il nous faut un modèle différent d'intégration sociale et économique, modèle qui devrait permettre au gouvernement de garder la main haute sur son expansion et qui est fondé sur le respect du concept d'universalité, de manière à ce que 15 p. 100 de notre population ne fasse pas les frais de l'accord. À l'heure actuelle, 15 p. 100 des Canadiens vivent en-dessous du seuil de la pauvreté, sans aucune perspective d'amélioration de leur sort.

Nous sommes très sceptiques envers l'ALENA et nous ne pouvons lui donner notre appui pour le moment, car nous ne voyons aucune perspective d'amélioration de la situation des pauvres dans notre pays. Au contraire, nous craignons que l'ALENA entraîne le déplacement d'un nombre plus grand de travailleurs qui finiront par grossir les rangs des pauvres.

Les travailleurs ne pourront jamais s'adapter au changement s'ils ne bénéficient pas de programmes de formation professionnelle complets. Sans compter que les programmes sociaux risquent à long terme, comme je l'ai déjà dit, d'être malmenés.

En conclusion, l'ALENA n'incite pas les Canadiens pauvres à beaucoup d'optimisme au sujet de leur situation actuelle ni de leur avenir.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): J'aimerais remercier Mme Toupin pour l'exposé présenté par son organisation et lui poser quelques questions au sujet des rajustements.

[*Text*]

You mentioned in the opening pages of your brief the number of job losses that are perhaps due to the FTA, perhaps to the recession, or to a combination of both. Without wanting to speculate on what the nature of that high number of job losses is caused by, we do know that there have been a large number of job losses during the last two years in Canada—in some places more than others—and that it looks as if we have to deal with a higher level of unemployment and poverty in Canada for the foreseeable future.

I'd like to ask you to focus a bit, from the perspective of your organization, on what your members are saying about what you need or what is missing in terms of adjustment as you look at the array of programs that are available from the government.

As you said in your brief, the government has basically assumed that the adjustment programs were in place when it signed the FTA, and I would associate myself with your statement that this is not the case. But I think we have a real problem in Canada of determining what kind of adjustment programs will respond to this growing mass of poor Canadians in Canada, given the fact that we have to face the cost of—we have a government that hasn't got room to manoeuvre in terms of spending, but we do have this growing problem.

So I'd like to ask you to tell the committee where geographically in Canada the real serious points are in terms of the poverty, the joblessness, and the fallout from the Canada-U.S. Free Trade Agreement or the recession in the last couple of years. What are the kinds of people that are appearing amongst the poor your organization represents?

Ms Toupin: The training and retraining issue is one that poor people are very concerned about at this point because I think that during the FTA negotiations they were told that, yes, there would be retraining opportunities and there would be more jobs, but that they would have to go back to school and learn more skills. In effect, they're very dissatisfied about the results and very frustrated about the results, overall.

Now, the areas that are hardest hit certainly include Atlantic Canada. I've been out there a few times in the last couple of months and am appalled by the numbers and also by the stories I'm hearing. I'll get to one in a minute that really typifies what we're facing.

Southern Ontario has obviously been hard hit by the loss of jobs in the manufacturing sector. The other area in which we're finding an increase in the number of poor people is the prairies. Those are the biggest areas we're looking at.

Looking at the subject of training and retraining, I'll give you an example concerning a person in Newfoundland. The cod moratorium has obviously hit people very hard, but they had high levels of unemployment even before the moratorium hit. There was a particular male, in his mid-thirties, who had literacy problems, made the effort to go into literacy training, was making real progress, had a plan designed, and knew where he wanted to go. He wanted to start up his own

[*Translation*]

Vous citez, dans les premières pages de votre mémoire, le nombre de pertes d'emplois imputables soit à l'ALENA, soit à la récession, ou peut-être à une combinaison des deux. Sans vouloir nous attarder sur les causes de cette situation, nous savons qu'elles ont été nombreuses depuis deux ans au Canada—certains secteurs étant plus touchés que d'autres—et il semble que nous pouvons nous attendre dans l'avenir prévisible, à une augmentation du chômage et de la pauvreté au Canada.

J'aimerais vous demander de nous faire bénéficier des connaissances de votre organisation et de nous dire quels sont les besoins de vos membres et les lacunes que vous notez en matière de mesures d'adaptation en ce qui a trait aux divers programmes offerts par le gouvernment.

Comme vous l'avez indiqué dans votre mémoire, le gouvernement est parti du principe que les programmes d'adaptaton existaient déjà lorsque l'Accord de libre-échange canada-américain a été signé. Je conviens avec vous que ce n'est pas le cas. Mais je pense que nous avons vraiment de la difficulté au Canada à préciser quels seront les programmes d'adaptation qui pourront répondre aux besoins de cette masse de plus en plus grande de Canadiens pauvres, d'autant que nous devons faire face aux coûts et que le gouvernement n'a pas beaucoup de marge de manoeuvre en matière de dépenses.

J'aimerais donc vous demander de préciser au comité quelles sont les régions du Canada qui ont été les plus touchées au cours des deux dernières années en fait de pauvreté et de chômage ou à cause des effets de l'Accord de libre-échange canado-américain ou de la récession. Quels sont les Canadiens que l'on retrouve parmi les pauvres que votre organisation représente?

Mme Toupin: La question de la formation et du recyclage est un des problème qui inquiète le plus les Canadiens pauvres en ce moment. On nous avait promis, en effet, lors de la négociation de l'Accord de libre-échange, qu'il y aurait plus d'emplois et de possibilités de recyclage, mais que les travailleurs devraient peut-être retourner sur les bancs de l'école pour acquérir de nouvelles comptétences. Dans l'ensemble, nos membres sont très insatisfaits et se sentent floués par la situation actuelle.

La région de l'Atlantique compte certainement parmi celles qui sont les plus touchées au Canada. J'y suis allée à quelques reprises au cours des deux mois écoulés et j'ai été abasourdie par les statistiques du chômage et par certaines situations qui m'ont été rapportées. Je vous présenterai tout à l'heure un cas qui illustre bien la situation actuelle.

Le sud de l'Ontario a été touché durement par les pertes d'emplois dans le secteur manufacturier. Par ailleurs, les Prairies sont également un endroit où le pourcentage des pauvres a augmenté. Voilà les secteurs les plus touchés.

Pour ce qui est de la formation et du recyclage, je vais vous donner l'exemple d'un travailleur de Terre-Neuve. Le moratoire sur la pêche à la morue a touché durement les travailleurs de cette province, où le taux de chômage était déjà très élevé. On m'a rapporté le cas d'un homme dans la trentaine qui avait décidé de suivre des cours d'alphabétisation. Il faisait de bons progrès et savait exactement ce qu'il voulait entreprendre une fois son cours

[*Texte*]

business and had a very real plan in mind as to where he wanted to go in relation to training and retraining and as to what he wanted to do. But we're talking about somebody who's coming from far.

• 1800

He entered a literacy program only to be told six months later that he would have to make an effort to get back into the work force; they could not continue to pay him while he was upgrading his skills. Anybody who knows about literacy training knows that six months is certainly insufficient to develop the kinds of skills required.

What we're seeing is that we often have this lack of continuum. People will be allowed to go for six months, one year—a very short term, in our mind—programs that don't allow them to get the skills they need in order to get out of poverty. This works both ways. Project funding is often short-term, and that's often part of the problem, or the UI money that's going to support the person is also short-term. In fact, I spoke to an Employment and Immigration official yesterday who actually agreed with me. He said that we have to build in a continuum so that we can help the people from point A to point B.

Our real concern is that NAFTA... If we're talking about displacing people—and I think we have to be realistic; we will be—we're looking at shutdowns of numbers of areas. What are we going to do with those workers? Are we going to be systematically retraining them or are we just hoping they're going to get out into the job market and fend for themselves? I think it's naïve to believe that's going to occur, especially when you're going from labour-intensive, low-tech industries to high-tech, which requires specific skills. What exists now is very poor. The money is not there. I realize we face a deficit situation, but we have to look at investing in Canadians.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): What I hear you saying is in specific reference to the person from Newfoundland, but I think you're generalizing from that. One of the problems is that the project's funding is too short, so they don't get a chance to get literate. Literacy is a problem.

Ms Toupin: Literacy is a problem in and of itself.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): And the programs to deal with literacy and to get people off the unemployment rolls into the job market are insufficient. There's not enough time for them to get up to speed, if there was a job there.

[*Traduction*]

terminé. Il voulait monter sa propre entreprise. Il avait une idée bien précise en tête au sujet de ce qu'il attendait des programmes de formation et de recyclage et où il voulait aller après cela. C'était vraiment quelqu'un qui venait de loin.

Il a fréquenté le programme d'alphabétisation pendant six mois, puis on lui fait savoir qu'il devrait retourner au travail, car le gouvernment ne pouvait pas continuer à le payer pendant sa formation. Quand on connaît les programmes d'alphabétisation, on sait que six mois ne suffisent pas vraiment pour acquérir toutes les aptitudes nécessaires.

Nous constatons souvent un manque de continuité. Les travailleurs suivent une formation pendant six mois ou un an, ce qui, à notre avis, n'est pas suffisant pour leur permettre d'acquérir les compétences nécessaires pour se sortir de la pauvreté. Le problème est double et tient en partie au fait que le financement des projets est souvent de courte durée ou que les prestations d'assurance-chômage que perçoit le travailleur ne durent qu'un certain temps. À ce sujet, j'ai rencontré hier un fonctionnaire d'Emploi et Immigration Canada qui était d'accord avec moi. Il m'a dit qu'il faudrait assurer une continuité de manière à ce que les programmes permettent aux travailleurs d'achever entièrement leur formation.

Nous nous inquiétons vraiment des conséquences qu'aura l'ALENA... Parlons des travailleurs déplacés... Je crois qu'il faut être réaliste et accepter qu'il y a et qu'il y aura des fermetures d'entreprises dans plusieurs secteurs. Qu'allons-nous faire de ces travailleurs? Allons-nous leur proposer systématiquement des programmes de recyclage, ou nous contenter d'espérer qu'il se débrouilleront par eux-mêmes pour se tailler une place sur le marché du travail? Je crois qu'il faut être naïf pour croire que les travailleurs pourront s'en sortir eux-mêmes, surtout lorsqu'il faut passer d'une technologie rudimentaire à forte proportion de main d'oeuvre, à la haute technologie qui nécessite des compétences précises. Dans ce domaine, la situation canadienne n'est pas brillante. Le Canada n'investit pas assez. Je sais que nous luttons contre le déficit, mais le gouvernment devrait investir dans les Canadiens.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Tout ce que vous dites vaut probablement pour ce Terre-Neuvien dont vous nous avez parlé, mais je pense que vous généralisez à partir de cette situation particulière. Un des problèmes est que le financement des projets ne dure pas assez longtemps, si bien que les gens qui suivent les programmes d'alphabétisation n'ont pas le temps d'achever leur formation. L'analphabétisme est un problème.

Mme Toupin: Oui, c'est un problème en soi.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): Les programmes de lutte contre l'analphabétisme et ceux qui visent à aider les chômeurs à revenir sur le marché du travail sont insuffisants. Les travailleurs n'ont pas le temps d'atteindre le niveau nécessaire pour trouver un emploi, s'il en est.

[*Text*]

Ms Toupin: Yes, and you have to look at the kinds of people you have. We have all kinds. We have a range of poor Canadians who need to access skills. Some people are coming from the bottom rung, do not have literacy skills or have limited literacy skills, and you have others with some education, perhaps university education, who have to be retrained.

Another example is a single mother in Saint John, New Brunswick, who came to tell me that she had done three years of her Bachelor of Nursing degree. She needed one more year and could not even access a loan to finish that year. Now wouldn't it be better to try to get this person back into school so that she will be viable on the job market? We have people who are falling through the cracks, and there are a lot of cracks out there.

Mr. Fretz (Erie): Ms Toupin, on page 3 of your submission you state that there are at present over 3.8 million Canadians living in poverty in Canada. What is the poverty line?

Ms Toupin: The poverty line varies according to the area in which you live. In a large urban area it varies according to the city, but I'll use some basic statistics to give you an idea. If you have, for example, a family of four in an area of a large city of about 500,000—let's say Toronto—we're talking about $30,610 required to meet basic needs. That's a Statistics Canada statistic. Realistically, most people are accessing, especially if they're on income assistance, about 50% to 70% of that amount because, as you know, there is no province that goes to Statistics Canada poverty line cut-offs. So that's one figure. I can give you another for an area of a town of approximately 75,000 to 100,000 people. Again, a family of four would be about $26,000.

Mr. Fretz: There was an article in one of the papers today that indicated a report on poverty—I think it was in the city of Winnipeg—indicating the poverty line for a family of four was $29,000 plus. It seems to me that to class a family of four as being below the poverty line making $29,000... Granted, they are not going to have a lot of surplus. It seems to me that when we say that someone who has an income of $29,000 plus is below the poverty line, is poverty stricken, it is a stretch of the imagination.

• 1805

Ms Toupin: I would have to disagree because if you look at the city of Winnipeg and you look at average rental rates, and for a family of four you are looking at a minimum of two bedrooms, you are looking at $700 or $800 a month.

Mr. Skelly: Is that after tax? If it's after tax it would probably cut it by one-third.

Ms Toupin: It's before tax.

Mr. Skelly: It's before tax, so we're talking about one-third of it being gone at least, if not one-half.

Ms Toupin: Yes, that is right.

[*Translation*]

Mme Toupin: Oui et, par ailleurs, il faut tenir compte des différents types de travailleurs. Il y en a de toutes sortes. Il y a des Canadiens pauvres qui ont besoin d'une formation. Certains d'entre eux viennent des classes les plus démunies et ne savent ni lire ni écrire, ou à peine. D'autre part, il y a des travailleurs qui ont une formation, même des diplômes universitaires, mais qui doivent se recycler.

Je vais vous donner un autre exemple, celui d'une mère célibataire de Saint-John, au Nouveau-Brunswick, qui m'a rapporté qu'elle avait étudié pendant trois ans en vue d'un baccalauréat en Sciences infirmières. Il lui faut une année de plus pour obtenir son diplôme. Ne pensez vous pas qu'il faudrait aider cette personne à terminer ses études afin qu'elle puisse, par la suite, trouver un emploi? Il y a beaucoup de gens comme elle qui n'ont droit à rien parce qu'on ne peut les classer dans aucune catégorie.

M. Fretz (Erie): Madame Toupin, à la page 3 de votre mémoire, vous indiquez que l'on compte actuellement au Canada plus de 3 800 000 personnes qui vivent en deçà du seuil de pauvreté. Où se situe ce seuil?

Mme Toupin: Il varie selon les endroits. Dans les grands centres urbains, le seuil de pauvreté varie d'une ville à l'autre, mais je peux vous citer quelques statistiques générales pour vous donner une idée. Ainsi, une famille de quatre personnes vivant dans une ville d'environ 500 000 habitants—par exemple Toronto—a besoin de 30 610$ pour répondre à ses besoins essentiels. Ces chiffres sont fournis pas Statistique Canada. En réalité, la plupart des gens disposent d'environ 50 à 70 p. 100 de ce montant, surtout s'ils touchent le supplément de revenu garanti car, comme vous le savez, aucune province n'applique les même seuils de pauvreté que Statistique Canada. Je peux vous donner un autre chiffre pour une ville d'à peu près 75 000 à 100 000 habitants. Dans ce cas-là, le seuil de la pauvreté pour une famille de quatre personnes est d'environ 26 000$.

M. Fretz: Ce matin, j'ai lu dans le journal un article sur la pauvreté. On y situait à 29 000$ et plus le seuil de pauvreté pour une famille de quatre personnes, à Winnipeg, je crois. Il me semble que c'est exagéré de dire qu'une famille de quatre personnes vit en dessous du seuil de pauvreté lorsqu'elle dispose de 29 000$. C'est vrai qu'il ne doit pas lui rester grand-chose. Mais il me semble exagéré de considérer comme pauvres des gens dont le revenu est égal ou supérieur à 29 000$.

Mme Toupin: Je ne suis pas du tout d'accord avec vous, car, dans une ville comme Winnipeg, une famille de quatre personnes qui a besoin au minimum d'un logement de deux chambres, doit payer en moyenne 700 à 800$ de loyer par mois.

M. Skelly: Est-ce que ce montant correspond au revenu net? Sinon, il faudrait probablement l'amputer du tiers.

Mme Toupin: C'est le revenu brut.

M. Skelly: Si c'est le revenu brut, il faut en déduire au moins le tiers, sinon la moitié.

Mme Toupin: Oui, c'est exact.

[*Texte*]

When we speak of a family of four we are looking again at the scenario where mostly you have two parents working at minimum wage who also have to access child care. We have a lot of costs involved in that $29,000. We can do a breakdown for you and you will see that in fact the $29,000, because the tax has not been taken out of it, doesn't leave you a lot to live on. We could certainly do a statistical analysis for you. We have all that kind of information.

The Chairman: If you could do that and table it for the committee at some future date it would be appreciated.

Ms Toupin: Okay.

The Chairman: Not today, but in the future.

Mr. Fretz: Is that line increased each year at the rate of inflation?

Ms Toupin: No.

Mr. Fretz: How is that figure reached?

Ms Rosemary Spendlove (Resource Coordinator, National Anti-Poverty Organization): These figures appear annually in a Statistics Canada document called "Income distributions by size". One of these reports is just about to come out for the year 1991.

Mr. Fretz: But who determines these people are poverty stricken? Who labels them?

Ms Spendlove: They look at the percentage of their income that they have to spend on basic needs, and they have a percentage that is that much greater than people we would consider being able to manage on their income.

Mr. Fretz: Thank you.

I'd like to go to pages 4 and 5 in your brief. At the bottom of page 4 you say evaluation of the FTA indicates almost 400,000 manufacturing jobs have been lost. Then in the next sentence, you say:

> We may be able to attribute some of these job losses to the severe economic recession but NAPO believes that a large proportion of these losses can and must be directly linked to the impacts of the FTA.

By that statement you attribute most of that loss, then, to the FTA. Is that correct?

Ms Toupin: We're saying that there are 400,000 jobs lost and that comes, for example, from groups such as the Action Canada Network. Even looking statistically at what the federal government gives us, it says, yes, there have been some job losses, but on the other hand we've created over 200,000 jobs. We're saying, look, at the very least we're talking about 200,000 jobs that are lost here somewhere. We're trying to justify both sides.

We still feel, again by virtue of the numbers we've seen and the kinds of different people who are joining the ranks of the poor, that there is some direct attribution that must be made. I'd like to look statistically, and would certainly like to do more work around this, and be able to decipher just what proportion it is.

[*Traduction*]

Une famille de quatre personnes qui dispose d'un tel revenu est généralement composée de deux enfants et de deux parents qui gagnent le salaire minimum et doivent recourir aux services de garderie. Il y a beaucoup de frais à déduire de ce revenu de 29 000$. Nous pouvons vous les détailler de manière à vous montrer qu'il n'en reste pas grand-chose une fois qu'on a déduit les impôts. Nous pouvons vous faire une analyse statistique. Nous avons toutes les informations nécessaires.

Le président: Nous serions très heureux que vous puissiez nous préparer tout cela et nous le faire parvenir ultérieurement.

Mme Toupin: Très bien.

Le président: Pas nécessairement aujourd'hui, mais plus tard.

M. Fretz: Est-ce que le seuil de pauvreté est haussé chaque année en fonction du taux d'inflation?

Mme Toupin: Non.

M. Fretz: Comment établit-on ce seuil?

Mme Rosemary Spendlove (coordonnatrice du Centre des ressources, Organisation nationale anti-pauvreté): Ces chiffres sont fournis chaque année par Statistique Canada dans un document intitulé *Répartition du revenu du Canada selon la taille du revenu*. Un de ces rapports est sur le point d'être publié pour l'année 1991.

M. Fretz: Mais qui décrète que ces gens vivent en-dessous du seuil de pauvreté?

Mme Spendlove: Statistique Canada examine le pourcentage du revenu que ces familles dépensent pour leurs besoins essentiels et ce pourcentage est beaucoup plus élevé que celui que les personnes disposant d'un revenu suffisant pour subvenir à leurs besoins, doivent consacrer à cette fin.

M. Fretz: Merci.

J'aimerais revenir aux pages 5 et 6 de votre mémoire. Au milieu de la page 5, vous affirmez qu'une évaluation de l'Accord de libre-échange montre que près de 400 000 emplois ont été perdus dans le secteur manufacturier. Puis dans la phrase suivante, vous dites ceci:

> Peut-être que la perte de certains de ces emplois est attribuable à la grave récession économique, mais l'ONAP croit qu'une grande proportion de ces pertes d'emplois peut et doit être liée directement aux répercussions de l'ALE.

Par conséquent, est-il juste de dire que vous attribuez la plupart de ces pertes à l'ALE?

Mme Toupin: Nous disons que les pertes d'emplois se chiffrent à 400 000. Ce chiffre nous vient, par exemple, de groupes comme le Réseau canadien d'action. Le gouvernement fédéral concède que certains emplois ont disparu, mais affirme, d'un autre côté, que plus de 200 000 autres emplois ont été créés. A cela, nous répliquons que nous avons perdu au moins 200 000 emplois dans certains secteurs. Nous essayons d'accorder les deux propositions.

Si l'on tient compte du nombre de chômeurs et du nombre de travailleurs différents qui viennent gonfler les rangs des pauvres, on ne peut manquer de voir des liens directs avec l'Accord de libre-échange. J'aimerais faire une analyse statistique et approfondir le sujet afin d'être capable de définir exactement les proportions.

[*Text*]

Mr. Fretz: When you were doing your work, what job losses did you attribute to the massive restructuring that is taking place not only in Canada but throughout the industrialized world? I haven't seen anything in your brief where you attribute job losses to the restructuring that's taking place.

Ms Toupin: I think we can look at restructuring globally and say yes, that is part of the problem as well. On the other hand, I'm concerned when we still have an unemployment rate of 11.3%, and Canada as an industrialized country is facing much the same problems as many other countries.

Mr. Fretz: No, but you are distorting it by implying. . .not only implying, but you stated in your brief that this is a direct link to the impact of FTA. Nowhere do you say anything about restructuring that is taking place. If you are going to say that we have these job losses, why wouldn't you in fairness say that it's as a result of restructuring and as a result of the free trade agreement? Why would you put that kind of a colour on your submission?

Ms Toupin: I think in FTA part of the process was in fact restructuring, but the restructuring has not been successful so that people could get into other jobs. What we're seeing in NAFTA in fact is going to be a massive restructuring, even more so than FTA. What we are contending is that there was restructuring. Some people have been able to go on to other jobs; many have not.

• 1810

Mr. Fretz: When I talk about restructuring, I'm talking about the problems that manufacturing plants, industry, have today. For example, look at General Motors. Look what's taking place in manufacturing plants throughout the industrialized world, which in itself has nothing to do with the free trade agreement. What I'm suggesting to you is that you've put a twist on this to suit yourself.

Ms Toupin: No, I'm not saying we've put a twist on this. We still feel that many of the jobs, because of the fact that we look at the number of people we have, especially in southern Ontario, who have been displaced, may be due to restructuring. We still feel a lot of it is due to free trade. Before free trade came into place we didn't have the kinds of numbers of poor people living in those areas.

Mr. Fretz: May I refer to page 6.

Mr. Skelly: Mr. Chairman, just on a point of order, I wonder if we could agree not to attack the witnesses, to accept their stuff and then maybe debate it at a later point.

Mr. Fretz: I wasn't aware that I was attacking, Mr. Chairman.

The Chairman: No. The question was put; it was an aggressive question, and there was an equally aggressive answer. That's the nature of this.

[*Translation*]

M. Fretz: Lorsque vous avez préparé votre analyse, quelle a été la proportion de pertes d'emplois que vous avez attribuée à la rationalisation massive qui a lieu au Canada et dans tout le monde industrialisé? Je n'ai noté dans votre mémoire aucune allusion à cela.

Mme Toupin: Je crois en effet que l'on peut imputer une partie du problème à la rationalisation massive qui se produit actuellement à l'échelle mondiale, et non pas seulement au Canada. En revanche, je m'inquiète lorsque je constate que notre taux de chômage est encore de 11,3 p. 100 et que le Canada, en tant que pays industrialisé, se heurte à la plupart des problèmes que connaissent beaucoup d'autres pays.

M. Fretz: Non, mais vous déformez la réalité pour laisser entendre ou même affirmer, comme vous le faites dans votre mémoire, qu'il y a un lien direct entre ces statistiques et l'ALE. Vous ne mettez jamais en cause le processus de rationalisation. Pourquoi ne pas reconnaître, en toute honnêteté, que ce processus, tout autant que l'Accord de libre-échange, est à l'origine de ces pertes d'emplois? Pourquoi votre mémoire déforme-t-il ainsi les choses?

Mme Toupin: Je crois que l'Accord de libre-échange a entraîné une certaine rationalisation, mais que celle-ci n'a pas permis aux travailleurs déplacés de se trouver un autre emploi. Quant à l'ALENA, il va entraîner une rationalisation massive encore plus grande que celle qu'a provoqué l'ALE. Nous reconnaissons qu'il y a eu rationalisation et que certains travailleurs ont pu trouver d'autres emplois. Malheureusement, beaucoup d'autres n'ont pas eu cette chance.

M. Fretz: Quand je parle de rationalisation, je pense aux problèmes que les usines et l'industrie rencontrent actuellement. Prenez par exemple le cas de General Motors. Voyez ce qui se passe dans le secteur manufacturier des pays industrialisés qui ne sont absolument pas liés par l'Accord de libre-échange. J'ai l'impression que vous déformez un peu les choses pour prouver votre thèse.

Mme Toupin: Je ne déforme absolument pas la réalité. Je suis prête à reconnaître que la perte de beaucoup d'emplois est peut-être due à la rationalisation. Il suffit de voir le nombre de travailleurs déplacés que l'on trouve surtout dans le sud de l'Ontario. Néanmoins, nous sommes convaincus qu'une grande partie des pertes d'emplois est due au libre-échange. Avant la signature de cet accord, il n'y avait pas autant de pauvres dans ces régions du pays.

M. Fretz: Permettez-moi de commenter la page 7 de votre mémoire.

M. Skelly: Monsieur le président, un rappel au Règlement. Il faudrait s'entendre pour ne pas attaquer les témoins et se contenter d'accepter leur témoignage et, éventuellement, d'en discuter plus tard.

M. Fretz: Monsieur le président, je ne me suis pas rendu compte que j'attaquais le témoin.

Le président: Non. Vous avez posé une question plutôt agressive et vous avez reçu une réponse tout aussi agressive. Cela tient à la nature même du débat.

[*Texte*]

Mr. Skelly: I apologize.

Mr. Fretz: On page 6 in the first sentence, you state:

> Having dabbled in business courses a number of years ago, my recollection was that in many manufacturing sectors labour costs generally accounted for the largest proportion of production costs.

I wonder if you could tell us what that percentage is. Also, may I suggest to you that if cheap labour is the main factor for locating manufacturing plants, why aren't corporations and manufacturing corporations locating in some of the African countries where the annual income is $1,000 or less?

Ms Toupin: Perhaps because they do not have the infrastructure required that Mexico already has in order to relocate. A second area would be in terms of transportation costs.

Mr. Fretz: Nigeria has a population of over 100 million, the largest country in Africa.

Ms Toupin: Does it actually have the kind of economic infrastructure that Mexico has built up over the last 10 years?

Mr. Fretz: No, but I put it out as a premise that if what you say is correct, then we should have these plants gravitating toward those kinds of countries.

Ms Toupin: I can't comment on Nigeria or African countries, to be honest with you. You have to look at labour costs from the perspective of poor people who are already working at minimum wages in this country, a lot of which we are seeing.

This government is concerned about the working poor. The working poor are people who are making minimum wage and who cannot make ends meet in terms of the kind of revenue they're generating. If we already have a number of jobs that are at low wages in Canada, they look to the border and see $5 a day or they see $10 a day and they say ask if they are going to be at that level in 20 years, in 10 years, in 15 years. What can they hope for for their children? That's a very real concern.

The Chairman: There'll be another round coming back to the government side later. I'll be going to Mr. Skelly.

Before that I could ask the witness, when you're putting together the numbers on the calculation, if you could also give the committee some sort of a sense of the breakdown... I don't want to leave the impression that everybody is at $29,000.

Ms Toupin: No, we can table this for you today.

The Chairman: There are people, obviously, who make $10,000. I thought that was where the question was going, saying that maybe by cutting the line so high there are those who only make $10,000. Maybe that's where the whole focus should be. If you have a breakdown of that percentage, it would be helpful.

[*Traduction*]

M. Skelly: Excusez-moi.

M. Fretz: À la page 7 de votre mémoire, vous écrivez ceci à la première phrase:

> Les cours d'administration que j'ai suivis il y a quelques années m'ont montré que, dans bien des composantes du secteur de la fabrication, les coûts de la main-d'oeuvre comptent généralement pour la plus grande proportion des frais de production.

J'aimerais connaître ce pourcentage. D'autre part, si c'est une main-d'oeuvre bon marché que les usines recherchent surtout, pourquoi ne vont-elles pas s'installer dans certains pays d'Afrique où le revenu annuel ne dépasse pas 1 000$?

Mme Toupin: Peut-être parce que ces pays n'ont pas l'infrastructure que le Mexique peut offrir à ces usines. Deuxièmement, il faut compter les coûts de transport.

M. Fretz: Le Nigéria, avec plus de 100 millions d'habitants, est le plus grand pays d'Afrique.

Mme Toupin: Est-ce que ce pays dispose de l'infrastructure économique que le Mexique s'est donnée depuis une dizaine d'années?

M. Fretz: Non, mais j'ai l'impression, si ce que vous dites est exact, que les manufacturiers devraient s'intéresser à ce genre de pays.

Mme Toupin: Je ne suis pas en mesure de vous parler du Nigéria ou des autres pays d'Afrique. Il faut tenir compte des coûts de la main-d'oeuvre canadienne et des nombreux travailleurs pauvres qui ne touchent que le salaire minimum.

Le gouvernement s'intéresse aux travailleurs pauvres. Ce sont des gens qui ne reçoivent que le salaire minimum et dont le revenu ne leur permet pas de joindre les deux bouts. Les travailleurs canadiens qui doivent déjà se contenter d'un salaire modeste craignent que, dans 20, 10 ou 15 ans, ils soient réduits au même point que leurs confrères de l'autre côté de la frontière qui ne touchent que 5$ ou 10$ par jour. Quel avenir peuvent-ils espérer pour leurs enfants? C'est très préoccupant.

Le président: Il y aura, tout à l'heure, une autre série de questions réservées aux membres du gouvernement. Pour l'instant, je donne la parole à M. Skelly.

Mais auparavant, j'aimerais demander aux témoins s'il serait possible de nous fournir une ventilation des chiffres que vous ferez parvenir au comité... Je ne voudrais pas donner l'impression que tous les pauvres touchent 29 000$.

Mme Toupin: Non, en effet. Nous pouvons vous donner tout cela aujourd'hui.

Le président: Il y a certainement des familles qui ne disposent que de 10 000$. Je pensais qu'on aurait parlé de ces gens-là lorsqu'on faisait remarquer que le seuil de pauvreté était assez élevé. C'est peut-être à ceux-là qu'il faudrait s'intéresser. Il serait très utile d'avoir une analyse détaillée des chiffres.

[*Text*]

Ms Toupin: We will be able to table this today, which gives family size, different types of community sizes and also includes the rural areas. That will give some good idea of breakdown there. What we will also do is provide a scenario of what $30,000 in Winnipeg is, relative to the kinds of costs of living in that city, and the committee can see the differences there.

Mr. Skelly: I did some doodling here, and if you were making $30,000 and you had two kids, you'd spend about $10,000 of that in taxes, $10,000 of it in rent, $6,000 of it on food and then I guess $4,000 for transportation, car insurance, everything else you did with four people. You wouldn't have a hell of a lot of money left over.

• 1815

Ms Toupin: No.

The Chairman: Mr. Skelly, in fairness, there are a lot of people who do receive payments through the system that are not taxable, so we have to bear that in mind.

Mr. Skelly: First of all, let me congratulate you. I think that your identification of the key points of concern is relevant in terms of the Canadian context. Job losses are extremely important, and in the perception of most Canadians that problem is continuing to accelerate. There is the erosion of the living standard of Canadians, who are saying, if you want to be more competitive, get closer to the Mexican wage rate and benefits.

With regard to the comprehensive training, if you talk to most Canadians, they believe, in the present situation, that has been totally eroded. The lack of training and labour adjustment are given. The long-term impacts on social programs—it is interesting that in British Columbia the deficit is going to be an absolute record of around $2.7 billion, and they attribute $1.6 billion of it to cutbacks in transfer payments from the federal government, which have given up equitable cost sharing in social programs.

So your fears about the outcome of the social programs because of the NAFTA are probably the precursors put in place by the present federal government, which are going to lead to a pretty severe erosion of those as well.

I would like to ask some questions about perceptions. My perception of this agreement that has been struck is that it is absolutely abhorrent to most Canadians. It is detested, feared, and many, many people feel that this country has been completely sold out. Would those be your perceptions?

Ms Toupin: Definitely. I think in some respects we have tried to temper our comments because they are probably not even a reflection of the frustration, the anger, and the outrage that the poor Canadians are expressing.

Let's face it, it is difficult for people to have faith in NAFTA when they look at putting caps on... As you said, in B.C. they are suffering the consequences. It is difficult looking at UI conditions being changed so that the eligibility

[*Translation*]

Mme Toupin: Nous pourrons vous remettre dès aujourd'hui des statistiques détaillées faisant état de la taille des familles, des localités où elles vivent et de la situation dans les régions rurales. Ces chiffres vous donneront un tableau détaillé de la réalité. Nous pourrons également vous présenter une scénario exposant la situation d'une famille de Winnipeg qui dispose de 30 000$, en précisant les coûts qu'elle doit absorber dans cette ville, afin que le comité puisse constater les différences.

M. Skelly: J'ai fait quelques petits calculs qui m'ont permis de constater qu'une famille de quatre personnes, disposant d'un revenu de 30 000$, dépense environ 10 000$ en impôt, 10 000$ en loyer, 6 000$ en nourriture et à peu près 4 000$ en frais de transport, assurance-automobile et autres dépenses. En définitive, il ne lui reste pas grand-chose.

Mme Toupin: Non, en effet.

Le président: M. Skelly, il faut quand même reconnaître que beaucoup de familles touchent des prestations qui ne sont pas imposables. Il faut en tenir compte.

M. Skelly: Permettez-moi tout d'abord de vous féliciter. Vous avez fait une analyse très pertinente des problèmes principaux qui touchent le Canada. Celui des pertes d'emplois est extrêmement grave et la plupart des Canadiens pensent que la situation va encore empirer. On assiste à une dégradation du niveau de vie des Canadiens qui sont persuadés qu'il faudra, pour sacrifier à la concurrence, se rapprocher des salaires et des prestations que touchent les Mexicains.

Quant à la formation professionnelle exhaustive, la plupart des Canadiens estiment que la situation s'est totalement dégradée. Ils montrent du doigt l'absence de programmes de formation et d'adaptation. Au chapitre des conséquences à long terme sur les programmes sociaux.. Il est intéressant de noter que le déficit de la Colombie-Britannique atteindra cette année le record absolu d'environ 2,7 milliards de dollars et la province attribue 1,6 milliard de dollars de ce déficit à la suppression des paiements de transfert par le gouvernement fédéral qui ne partage plus de manière équitable les coûts des programmes sociaux.

Donc, les conséquences de l'ALENA que vous appréhendez à l'égard des programmes sociaux ne sont que les signes avant-coureurs d'une dégradation encore plus grande de la situation à cause des mesures prises par l'actuel gouvernement fédéral.

J'aimerais savoir quelles sont vos perceptions. Quant à moi, j'ai l'impression que l'Accord de libre-échange est une chose absolument terrible pour la plupart des Canadiens. Ils le détestent, ils en ont peur et beaucoup d'entre eux pensent que le pays a tout simplement été vendu par le gouvernement. Avez-vous la même impression.

Mme Toupin: Tout à fait. Je crois que nous avons essayé de modérer nos commentaires et qu'ils ne traduisent probablement pas la frustration, la colère et le sentiment d'injustice que ressentent les Canadiens pauvres.

Soyons logiques. Il est difficile pour les gens d'avoir confiance dans l'ALENA quand ils voient que toutes les dépenses sont plafonnées... Comme vous l'avez signalé, la Colombie-Britannique en fait les frais. Les travailleurs ont

[*Texte*]

changes, and they have problems with that. With regard to family allowance, although at the outset it looks like a wonderful deal for poor kids and poor families, this will mean two-thirds of the kids that most need it will not be touched. One-third of them will, and that is by $500 per year, which is not a lot for working families.

An average poor Canadian who has tried to get back into the work force for some time looks at the situation as it stands and then looks at NAFTA and says, this is what is coming down the track. It is very, very alarming for them and there is a lot of frustration out there. There are a lot of people who are not willing to stand back and let it happen. I referred to the fact that we have had a lot of requests from groups that want to know what is going on. It is because they want to be part of the process and they really have a hard time understanding that this is going to be passed in the coming year without any kind of discussion, without any kind of forum, without any kind of ability to access information.

Mr. Skelly: There are four back-bench members from the Conservative Party, two back-bench members from the Liberal Party, and a back-bench New Democrat.

Mr. MacLaren (Etobicoke North): No, I am on the front bench.

Mr. Skelly: Only by seniority is it front bench. Maybe when the Liberals come to power. . .

There is no media here and there will be 550 copies of the document.

Mr. MacLaren: What a dreadful thing to suggest.

Mr. Skelly: Let me just finish my argument because it really matches what you have been saying. There are 550 copies of some fairly dry reading that will be produced. Not many of those will be, I suspect, taken up and read. So we are largely shooting this into the wind. I am so angry and so frustrated with this, I could smash something. I believe this government has sold out the people of Canada in an unforgivable way. Does that match anything that you feel?

Mr. Fretz: On a point of order, Mr. Chairman, I object to the solicitous and leading questions that are given to the—

The Chairman: That is not a point of order.

Mr. Skelly: It is a nice try.

Mr. Fretz: Really, though, these are very leading questions.

Mr. Skelly: It is the way I feel and I am sure that—

The Chairman: It is not a point of order.

Ms Toupin: I don't believe the question is leading. We perhaps didn't have an opportunity in the brief. . .we wanted to stick to the three areas of concern. But I do believe the question is a good one in the sense that there is a lot of frustration and anger out there and it will come to the fore.

[*Traduction*]

du mal à accepter que les règles d'admissibilité à l'assurance-chômage soient modifiées. Quant aux changements concernant les allocations familiales, ils semblent, au premier abord, profiter aux enfants et aux familles pauvres. Les deux tiers des enfants qui en ont le plus besoin ne seront pas touchés. Par contre, ceux qui forment l'autre tiers perdront 500$ par année, ce qui n'est pas beaucoup pour des familles salariées.

Le Canadien moyen pauvre qui essaie de réintégrer le marché du travail depuis quelque temps ne peut qu'être pessimiste quant à l'avenir que lui réserve l'ALENA. La situation est très alarmante et beaucoup de travailleurs sont furieux et déterminés à ne pas se laisser faire. Je vous ai dit un peu plus tôt que nous avons eu beaucoup de demandes d'information de la part de différents groupes. Ils veulent participer au processus et ils ont de la difficulté à comprendre que l'accord entrera en vigueur l'année prochaine, sans débat ni campagne d'information sur le sujet.

M. Skelly: Il y a quatre députés d'arrière-banc du Parti conservateur, deux autres du Parti libéral et un député d'arrière-banc néo-démocrate.

M. MacLaren (Etobicoke-Nord): Non, moi je suis assis en avant.

M. Skelly: Uniquement parce que vous êtes un ancien. Peut-être, lorsque les libéraux reviendront au pouvoir. . .

IL n'y a pas de journalistes ici et le document sera distribué à 550 exemplaires.

M. MacLaren: Vous me donnez froid dans le dos.

M. Skelly: Laissez-moi aller jusqu'au bout de ma pensée, parce que cela rejoint ce que vous avez dit. Il y aura 550 exemplaires d'un document difficile à lire. Je suppose qu'un petit nombre d'entre eux seront lus. J'ai vraiment l'impression de me démener pour rien. Je suis tellement furieux que je pourrais casser n'importe quoi. Je crois que le gouvernement conservateur a trahi le peuple canadien de manière inexcusable. Est-ce que cela correspond à votre sentiment?

M. Fretz: J'invoque le Règlement, monsieur le président, je m'insurge contre les questions complaisantes et tendancieuses. . .

Le président: Ça n'a rien à voir avec le Règlement.

M. Skelly: Bel effort!

M. Fretz: Je soutiens que ces questions sont très tendancieuses.

M. Skelly: Je ne fais que donner mon impression et je suis certain que. . .

Le président: Ça n'a rien à voir avec le Règlement.

Mme Toupin: Je ne pense pas que cette question soit tendancieuse. Dans notre mémoire nous nous sommes limités aux trois points principaux. La question est pertinente et il est vrai que la colère gronde et qu'elle finira par éclater.

[*Text*]

• 1820

I think you have to expect Canadians when they are informed—because the problem is, you are right, there is not a lot of media attention being given to this. There is not a lot of information going out to Canadians. There is also a lot of exhaustion from the last round on the Constitution. But the people who do know and who have some sense and who have been reading—and believe me, let us not assume that poor Canadians do not know how to read and are not knowledgeable about this. They are and they are concerned, and they really are frustrated by the lack of timeframe—not even the basic ability to get information from both sides.

Just to be clear on that point, when the executive made a decision about what kind of position they were taking on NAPO, we did invite people from both sides, from the government side and from the people who were working against the deal.

So the information they had before them was reasoned, and it was information that was given on both sides. I think that has to be made clear. We did not try to skew decisions. This was based on a logical and sound approach.

Mr. Skelly: We had one of the government members who chairs the external affairs and international trade committee come and say that the reason we had to get this thing through so quickly is that other leaders want to sign this in December, get it out of the way so fast. The way I interpret those remarks is that this is so odious and so repulsive that it can't be left on the national agenda much longer. Is it your impression that this agreement will be stuffed through no matter what Canadians do?

Ms Toupin: Unfortunately, I am not optimistic about the outcome. Yes, I think that NAFTA is going to be passed despite our best efforts. It is very difficult given the short timeframe.

The other comment I would like to make in relation to that is, again, we are at the mercy of another government. Why can Canadians not stand up and say, whoa, we have people who want to know more about this deal? We want to bring the information to all Canadians and we need to have the time in order to do that. But I feel, again, our strings are being pulled by another government in order to respond to their time lines and their issues. I have a difficult problem with that.

Mr. Skelly: I feel other groups that have and will come before this committee have to start speaking more forcefully about their gut anger and their abhorrence of this thing and get it through to the folks who sit on the other side that this compression of the time to get it off the agenda, the nature of this agreement, is so abhorrent to Canadians that they will see a slowdown on it. There is a strong feeling of sell-out. Unfortunately, we see the place deserted today. I am just so god-damned angry about this thing I could spit.

The Chairman: Of course, a year ago the external affairs committee set up a subcommittee to look at whether or not the government should be involved in the trade agreement. Now we are having this committee starting initial hearings on the principle.

[*Translation*]

Il faut s'attendre à ce que les Canadiens, lorsqu'ils seront informés... car vous avez raison de souligner que les médias n'en parlent pas beaucoup. Les Canadiens sont mal informés sur le sujet. Il est vrai qu'une certaine lassitude s'est installée depuis les dernières négociations constitutionnelles. Mais les gens qui sont informés, qui ont pu se faire une opinion et qui ont lu... il ne faut pas croire que les Canadiens pauvres ne savent pas lire et se renseigner sur la question. Ils s'informent et ils s'inquiètent; ils regrettent vraiment de ne pas pouvoir obtenir les informations essentielles de part et d'autre.

Il y a un point que j'aimerais souligner. Lorsque le comité de direction de l'ONAP s'est réuni pour décider de formuler son point de vue sur la question, nous avons invité des représentants des deux parties, des représentants du gouvernement et des opposants à l'accord.

Par conséquent, les informations qu'ils ont obtenues étaient raisonnées et équilibrées. Il faut que cela soit bien clair. Nous n'avons pas cherché à biaiser les décisions. Les conclusions auxquelles nous sommes parvenus s'appuient sur une démarche logique et saine.

M. Skelly: Un des membres du gouvernement, qui préside le Comité des affaires étrangères et du commerce extérieur, a expliqué au comité que la raison pour laquelle il fallait en finir aussi vite était que les autres dirigeants voulaient signer l'accord en décembre et terminer l'affaire. Pour moi, cela veut dire que l'accord est si odieux et si répugnant qu'on veut s'en débarrasser le plus vite possible. Avez-vous également l'impression que ce document sera adopté quoi qu'en pensent et que fassent les Canadiens?

Mme Toupin: Je ne suis malheureusement pas très optimiste quant aux résultats. Je crois, moi aussi, que l'ALENA sera adopté, quoi qu'on fasse. Le temps est si limité que c'est très difficile de faire quelque chose.

L'autre point que je voudrais soulever à ce sujet, c'est que nous sommes à la merci d'un autre gouvernement. Pourquoi les Canadiens ne peuvent-ils pas exiger qu'on leur donne plus d'informations sur cet accord? Nous voulons que tous les Canadiens soient mieux informés et, pour cela, il nous faut plus de temps. Mais, comme je l'ai dit, nous devons nous conformer aux impératifs d'un autre gouvernement. Pour moi, c'est un problème grave.

M. Skelly: Je crois que les témoins qui ont comparu et qui comparaîtront devant le comité doivent exprimer avec conviction leur colère et leur refus de cet accord afin que les membres du comité qui siègent de l'autre côté comprennent que cette hâte à liquider cette affaire et que la nature de l'accord lui-même paraissent si aberrantes aux Canadiens que le gouvernement soit contraint de ralentir le processus. Les Canadiens ont vraiment l'impression de se faire rouler. Malheureusement, nous crions dans le désert. Je suis tellement furieux que j'ai du mal à me retenir.

Le président: L'an dernier, le Comité des affaires étrangères a créé un sous-comité chargé d'examiner l'utilité pour le gouvernement de participer à cet accord commercial. Notre comité entame actuellement les premières audiences pour l'examen du principe.

[*Texte*]

At some time, though, in February, if the House comes back to its normal life, legislation has to come forward and then there will be an agreement, and obviously there will be the public profile. I am sure there will be a legislative committee and questions and debate in the House of Commons. So hopefully more people will be tuning in the parliamentary channel. The points are well taken.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): Yes, Mr. Chairman, on that point, I'd like to invite the witness to help the committee with its search for additional information and to make sure that all the questions are answered. The way I would suggest NAPO do this would be that as the hearings evolve and your organization monitors them, either closely or distantly, I think it would be very helpful if you could submit to the committee all the sorts of questions about the NAFTA that your members are asking.

Some of the questions may get dealt with by other witnesses in the committee during the course of the hearings and some may well not, may well require additional witnesses, may require additional hearings, may require that we delve into this in areas that we hadn't thought of before. I think it would be helpful, because as you admitted, it is a difficult and complex arrangement. We do not know what impact it is going to have. We are speculating. Some are speculating that it would be good for Canada and that it will actually alleviate poverty in Canada. Others are quite convinced it will not.

• 1825

I'm sceptical, but I'm sceptical on both sides. Therefore I am, like you, interested in finding additional information. So I think, if I could get permission from the chair and from the other members of the committee to accept the questions as material for the committee, that it would be very helpful for us to have your written questions and that we could learn from your questions the kind of information we need to assess this agreement properly.

I'm going to suggest that and invite your reaction, and perhaps invite the chair to indicate whether or not my request is in order as far as the committee is concerned. It's an invitation; it's not a request. It's an invitation that I make of NAPO.

The Chairman: To paraphrase what you're looking for, obviously they have an expertise in a certain area. I don't think it's their expertise to try to work out whether it's 500,000 or 400,000 or 200,000. That's for other people. However, if you're asking them to look at the agreement in their area of expertise, then I think you're asking them to express their concerns in a question format and then present that back through to the clerk. We have been saying, okay,

[*Traduction*]

Au mois de février, lorsque la Chambre aura repris ses activités normales, un projet de loi sera déposé au sujet de l'accord et, bien entendu, la population canadienne aura voix au chapitre. Je suis certain qu'un comité législatif sera constitué et qu'il y aura des questions et un débat à la Chambre des communes. Espérons que les gens seront plus nombreux à regarder la chaîne parlementaire. J'ai pris note de toutes vos remarques.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): À ce sujet, monsieur le président, j'aimerais demander au témoin d'aider le comité à réunir des informations supplémentaires et à répondre à toutes les questions. Je suggère à l'ONAP de suivre le déroulement des audiences de près ou de loin, car je pense qu'il serait très utile qu'elle présente au comité toutes les sortes de questions que ses membres se posent au sujet de l'ALENA.

Certaines d'entre elles seront peut-être abordées par d'autres témoins au cours des audiences, mais il se peut très bien que d'autres ne le soient pas et qu'elles nécessitent des témoignages ou des audiences supplémentaires, ou qu'il soit nécessaire d'analyser des éléments auxquels nous n'avions pas pensé auparavant. Je pense que cela serait utile, car, comme vous l'avez signalé, il s'agit d'une entente difficile et complexe. Nous ne savons pas quelles en seront les conséquences. Nous ne pouvons que conjecturer. Certains pensent que l'accord sera bénéfique pour le Canada et qu'il permettra d'atténuer la pauvreté chez nous. D'autres sont fermement convaincus qu'il sera désastreux.

Je suis sceptique, mais à l'endroit des deux parties. Et c'est pour cette raison que je voudrais obtenir un complément d'information, tout comme vous. Cela m'amène à vous dire que, si je pouvais obtenir l'autorisation du président et des autres membres du comité d'accepter ces questions comme sujets d'étude, il nous serait très utile de les avoir par écrit; nous pourrions tirer de vos questions le genre d'information dont on a besoin pour évaluer convenablement l'accord.

Je vous le propose: Qu'en pensez-vous? Je pourrais peut-être aussi inviter le président à dire si ce que je vous demande est conforme Au Règlement, du point de vue du comité. En fait, je ne vous demande pas vos questions, je vous invite à me les remettre. C'est une invitation que je lance à l'ONAP.

Le président: Pour paraphraser ce que vous cherchez, il est évident que ces gens-là ont une grande compétence dans un certain domaine. Je ne crois pas qu'ils soient en mesure de dire si c'est de 500 000, 400 000 ou 200 000 emplois qu'il s'agit. Il y a d'autres experts pour cela. Toutefois, si vous leur demandez d'évaluer l'accord dans l'optique de leurs compétences, je pense que vous leur demandez d'exprimer leurs inquiétudes sous forme de questions et de nous les

[*Text*]

fine, because we've had people in on trade remedies and dispute settlements. So we've been looking at areas of expertise, and obviously they have an area of expertise. So I think that's the intent and—

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): That's the intent of the question.

The Chairman: —the committee is open to submissions and questions from all quarters.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): I started an earlier line of inquiry on the whole business of adjustment and the people who were falling through the cracks. This is a very important aspect of this whole issue that an organization such as yours is uniquely placed to help deal with.

I wouldn't expect that you would have the answers to the questions you posed. You may be offering a point of view about the NAFTA, but really your point of view is a whole bunch of questions about how this agreement will affect the poor in Canada. I think we would benefit greatly by having that in the form of questions that we would deal with and we might seek answers to, to the extent that answers to those questions exist.

Ms Toupin: I certainly would jump at the opportunity to do exactly that, because what you will be getting is in fact a unique perspective. You will be getting the very real questions and concerns of 15% of Canadians who feel that they are uniquely going to be affected by this deal. They are already living in poverty. They already know what it's like to try to access the job market. They already know what it's like to have difficulties with social programs. So, again, I think it would bring a new perspective, but one that I'm hoping the members around the table and all parties will take a close look at, because that's a true reflection of one segment of society that we have a tendency to ignore.

So NAPO will certainly take upon itself to contact its member groups and individuals. We have good contacts across the country and into the territories. We would be able to provide you with a series of the most commonly asked questions in relation to NAPO and the concerns they deal with. You can even do a breakdown by region and by province, but you will probably find many similarities across Canada.

Mr. Friesen (Surrey—White Rock—South Langley): Let's go back to the family of four with an income of $29,000. Since you work in this area, I'm sure you're more familiar with taxation levels than I am. Could you tell me, roughly, what a family of four earning $29,000 would pay in income tax?

Ms Toupin: Is it 17% of the first $27,500—

Mr. Friesen: Yes, but you have basic deductions.

[*Translation*]

présenter par l'intermédiaire du greffier. Nous avons dit que c'était très bien, parce que nous avons entendu des gens nous parler des correctifs commerciaux et des mécanismes de règlement des différends. Nous avons recherché l'opinion de personnes compétentes dans leur domaine, et il est évident que nos témoins ont des compétences particulières dans le leur. Je crois donc que c'est l'objet de...

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): C'est l'objet de la question.

Le président: Le comité est prêt à recevoir des propositions et des questions de toutes les parties intéressées.

M. LeBlanc (Cap-Breton Highlands—Canso): J'ai commencé plus tôt à poser des questions sur toute la question de l'adaptation et de ce qui arrive aux gens qu'on perd dans les méandres du système. C'est un aspect très important et un organisme comme le vôtre a des possibilités uniques pour trouver des solutions à cet égard.

Je ne m'attends pas à ce que vous puissiez répondre aux questions que vous avez posées. Vous nous présentez peut-être un point de vue au sujet de l'ALENA, mais en fait, ce point de vue se résume à une série de questions sur les conséquences de cet accord pour les Canadiens pauvres. Je pense qu'il serait très utile que vous nous présentiez tout cela sous forme de questions auxquelles nous pourrions chercher à répondre, si tant est que nous le puissions.

Mme Toupin: Je sauterais certainement sur l'occasion de faire exactement ce que vous me demandez, parce que ce que nous allons vous donner, c'est effectivement un point de vue unique. Nous allons vous donner des questions très réelles et vous communiquer les véritables inquiétudes des 15 p. 100 de Canadiens qui craignent spécialement de subir les conséquences de cet accord. Ces Canadiens sont pauvres et savent combien il est difficile d'avoir accès au marché du travail. Ils connaissent déjà ce que c'est d'avoir des difficultés avec les programmes sociaux. Je le répète, je pense que nous vous présenterions une perspective nouvelle, un point de vue que les membres du comité et les députés de tous les partis étudieront de près, je l'espère, parce que c'est le reflet véritable d'un segment de la société que nous avons tendance à ignorer.

L'ONAP se chargera donc de communiquer avec ses membres et avec les groupes qu'elle coiffe. Nous avons de bons contacts dans toutes les régions du pays, et même dans les territoires. Nous pourrons vous fournir une série de questions qu'on pose le plus souvent au sujet de l'ONAP et des dossiers dont elle s'occupe. Il est même possible de répartir ces questions par région et par province, mais vous constaterez probablement qu'il y a de nombreuses ressemblances entre les questions posées dans toutes les régions du pays.

M. Friesen (Surrey—White Rock—South Langley): Revenons à cette famille de quatre personnes qui disposent d'un un revenu de 29 000$. Comme vous travaillez dans le domaine, je suis sûr que vous connaissez mieux les niveaux d'imposition que moi. Pourriez-vous me dire, grosso modo, combien d'impôt paie une famille de quatre personnes ayant ce revenu?

Mme Toupin: Est-ce 17 p. 100 de la première tranche de 27 500$?

M. Friesen: Oui, mais il y a des déductions de base.

[*Texte*]

Ms Toupin: I'm sorry; I'm not really in a position to tell you. I have not had an opportunity to get into the whole taxation process, so I can't respond to the question.

Mr. Friesen: But do you see what I mean?

The Chairman: Yes.

Mr. Friesen: There are basic deductions, so if you take 17.5% of the first basic category, a family of four would qualify for child tax credits if they are below the poverty line.

Ms Toupin: Yes, but that's going to change again by virtue of the new program.

Mr. Friesen: Right, but we're talking about the present.

Ms Toupin: Yes.

Mr. Friesen: They would qualify for GST refunds?

• 1830

Ms Toupin: Yes. Again, I really have a hard time answering your questions in relation to—

Mr. Friesen: No, I am not asking you to give me the exact figure. But I am wanting to see conceptually what is happening on the taxation side when a person has a family at the—

Ms Toupin: Lower end of the scale.

Mr. Friesen: —at the lower end. It seems to me, if I remember correctly, that I was talking to a gentleman recently who had three children, who was earning $32,000, and who was paying no taxes. Now, that doesn't sound wildly beyond possibility.

Ms Toupin: Depending on what kinds of rebates he can access.

Mr. Friesen: He was paying no income taxes. Isn't it a bit unrealistic then to pre-suppose that the tax level would be $10,000, as Mr. Skelly projects here. Would you want to hire him to file your income tax?

Mr. Skelly: If income tax were the only taxation imposed by this government, we would probably be all right.

Mr. Friesen: Well, GST is refundable.

Mr. Skelly: For instance, with sales tax and other charges that have been put in, it is a fairly good load. Let's not argue about that.

Mr. Friesen: Governments that have an anti-poverty program of some kind, although you may or may not think the program is adequate, would target it to those groups, is that right? We have in the province of Ontario, which is the wealthiest province in Canada, a government that is two years into its mandate, which is a mandate to work on behalf of the poor.

Could you tell me in rough figures how many people have been dropped from being below the poverty line in the province of Ontario, since this is the specialty of this government—to remove people from poverty? Has the situation improved in Ontario?

[*Traduction*]

Mme Toupin: Je suis désolée, mais je ne suis pas vraiment en mesure de vous répondre. Je n'ai pas eu l'occasion d'étudier tout le régime fiscal, de sorte que je ne connais pas la réponse.

M. Friesen: Mais vous voyez ce que je veux dire?

Le président: Oui.

M. Friesen: Il y a des déductions de base, de sorte que, si l'impôt équivaut à 17.5 p. 100 à ce premier palier, la famille de quatre personnes a droit aux crédits d'impôt pour enfants si elle se situe au-dessous du seuil de pauvreté.

Mme Toupin: Oui, mais cela va changer encore en vertu du nouveau programme.

M. Friesen: C'est exact, mais nous parlons de la situation actuelle.

Mme Toupin: Oui.

M. Friesen: Aurait-elle droit à des remboursements de la TPS?

Mme Toupin: Oui. Je dois toutefois répéter que j'ai vraiment bien du mal à répondre à vos questions concernant. . .

M. Friesen: Non, je ne vous demande pas de me donner un chiffre exact. Je veux avoir une idée de ce qui se passe, en matière d'impôt, dans le cas d'une famille au. . .

Mme Toupin: Au bas de l'échelle.

M. Friesen: . . .au bas de l'échelle. Si je me rappelle bien, j'ai récemment eu une discussion avec un père de trois enfants qui avait un revenu de 32 000 $ par année et qui ne payait pas d'impôt. Cela ne me semble pas vraiment tiré par les cheveux.

Mme Toupin: Tout dépend du genre de dégrèvements auxquels il a droit.

M. Friesen: Il ne payait pas d'impôt sur le revenu. Par conséquent, n'est-ce pas manquer un peu de réalisme que de penser que le niveau d'imposition serait de 10 000$, comme l'a calculé M. Skelly. Voudriez-vous l'embaucher pour remplir votre déclaration de revenu?

M. Skelly: Si l'impôt sur le revenu était la seule façon pour le gouvernement d'imposer la population, tout irait probablement très bien.

M. Friesen: Et bien, la TPS est remboursable.

M. Skelly: Vous savez, avec la taxe de vente et les autres taxes qui ont été imposées, c'est un fardeau assez lourd. N'entrons pas là-dedans.

M. Friesen: Les gouvernements qui se sont donné un programme anti-pauvreté, que ce programme nous semble satisfaisant ou pas, vont cibler ces groupes là, n'est-ce pas? Nous avons en Ontario, la province la plus riche du Canada, un gouvernement qui est au pouvoir depuis plus de deux ans et qui a été élu pour venir en aide aux pauvres.

Pourriez-vous me dire, grosso modo, combien de gens ont réussi à passer au-delà du seuil de pauvreté en Ontario, étant donné que c'est la spécialité du gouvernement ontarien de tirer les citoyens de la pauvreté? La situation s'est-elle améliorée en Ontario?

[*Text*]

Ms Toupin: I don't believe there have been any improvements in terms of the numbers because of the fact—and I have figures here. Rosemary, do you want to comment on those figures?

Ms Spendlove: For Ontario social assistance numbers: in September 1992 there were 1,210,138 individuals.

Mr. Friesen: What about in September 1991?

Ms Spendlove: I don't have that figure with me at this time.

Mr. Friesen: I see. I would like to see how well this government that targets poverty is doing.

Mr. Skelly: Free trade.

Mr. Friesen: Now, back to your paper itself.

Ms Toupin: In relation to that issue, again, we have concerns because when you look at what a province is doing it is one thing, but what's happening federally is another. There has been a slow erosion of dollars to provinces so that they have a harder time picking up the slack. We are again seeing no important changes in relation to welfare rates.

What you are seeing in the cut-offs are wonderful numbers, but those are Statistics Canada numbers. What we are seeing in reality—and we have to distinguish reality from the numbers Statistics Canada gives us—is that 50% to 60% of those numbers are actually what people are living on, so the figure is not $30,000. In Winnipeg, for example, it is about 60% of that cutoff line, so the figure is very different.

Mr. Friesen: In your paper the most repeated phrase I noticed was probably "we are told". You use that phrase constantly. It's a fair statement, but you never say by whom you are told.

Ms Toupin: When I say we are told, I think it is because we are being told by two sides and much like there was the—

Mr. Friesen: We aren't told by whom, and if it is occurring on both sides that makes it even more confusing, right? It doesn't help us to deal with the arguments if we don't know by whom you are told.

Ms Toupin: Okay, but I would respectfully submit that we are being told by both sides. Let's get the information out from both sides. We are not getting information from the government so that Canadians can make up their own minds.

Mr. Friesen: I am coming to that.

Ms Toupin: We did that well during the constitutional referendum and people decided, but it is not the case in this situation.

• 1835

Mr. Friesen: The second phrase you use is "we believe", but you give no evidence of why you have come to the conclusion. All you say is "we believe that", and it's hard to deal with phantom arguments if you don't give us anything concrete on how you came to that conclusion.

[*Translation*]

Mme Toupin: Je ne pense pas qu'il y ait eu amélioration quant au nombre des personnes qui vivent sous le seuil de pauvreté parce que—et d'ailleurs, j'ai des statistiques. Rosemary, pourriez-vous commenter ces données?

Mme Spendlove: En septembre 1992, il y avait 1 210 138 assistés sociaux en Ontario.

M. Friesen: Combien y en avait-il en septembre 1991?

Mme Spendlove: Je n'ai pas ce chiffre sous la main.

M. Friesen: Je vois. J'aimerais savoir dans quelle mesure ce gouvernement qui s'attaque à la pauvreté a réussi à changer les choses.

M. Skelly: Le libre-échange.

M. Friesen: Revenons maintenant à votre communication.

Mme Toupin: A cet égard, je dois répéter que nous avons des appréhensions, parce que c'est une chose d'étudier ce qu'est une province, mais s'en est une autre de voir ce qui se passe au palier fédéral. Il y a eu une longue érosion des paiements aux provinces qui ont de plus en plus mal à compenser cela. Et nous ne voyons aucun changement important des statistiques d'assistance sociale.

Ce que vous voyez dans ces feuilles est magnifique, mais n'oubliez pas que ces données nous viennent de Statistique Canada. En fait, il faut dissocier la réalité des données de Statistique Canada. Les gens vivent avec 50 à 60 p. 100 de ces montants, de sorte que nous ne devrions pas parler de 30 000 $. A Winnipeg, par exemple, les gens vivent avec environ 60 p. 100 du seuil indiqué, de sorte que les statistiques sont très différentes.

M. Friesen: J'ai remarqué que l'expression que vous employez sans doute le plus souvent dans votre document, c'est «on nous dit». Vous l'employez constamment. Ce n'est pas mal mais vous ne dites jamais qui vous dit quoi.

Mme Toupin: Quand je dis qu'on nous dit, je pense que c'est parce que nous entendons dire des choses des deux côtés; c'est très semblable à...

M. Friesen: Vous ne nous dites pas qui vous dit quoi, et si vous entendez des choses de part et d'autre, c'est encore plus difficile à comprendre, n'est-ce pas? Il n'est pas très facile d'évaluer les arguments si nous ne savons pas qui vous a dit quoi.

Mme Toupin: C'est très bien, mais je voudrais vous répéter, en toute déférence, qu'on nous dit des choses de part et d'autre. Il faut que nous prenions nos informations ici et là. Nous n'en obtenons pas du gouvernement pour que les Canadiens puissent se faire leur propre idée.

M. Friesen: J'y arrive.

Mme Toupin: Nous avons bien réussi à le faire pendant la campagne référendaire et la population a tranché, mais ce n'est pas la même chose dans cette situation.

M. Friesen: Vous employez aussi très souvent l'expression «nous croyons», mais sans expliquer les raisons pour lesquelles vous arrivez à cette conclusion. Vous dites simplement «nous croyons que», et il est bien difficile d'évaluer des arguments fantômes quand vous ne nous donnez rien de concret pour nous expliquer comment vous êtes arrivée à cette conclusion.

[*Texte*]

Finally, you say you have inadequate information. I'm assuming then that if you got all the information that is available, let's say hypothetically, even the same information that the government used to come to its conclusion, there is at least a chance that you might come to the same conclusion as the government on NAFTA.

Ms Toupin: If we can have access to information from both sides, then we'll see what happens. In the meantime, we do not have that opportunity.

Mr. Skelly: If you have time to consider it.

Ms Toupin: That's the other problem. And when I say "we believe", I'd like to respond to that comment because, again, a request was made for us to come before the committee less than two weeks ago. You have to realize the timeframes we were under. It fortunately happened that I had a meeting with the executive members of the National Anti-Poverty Organization so that those people were able to express their views.

When I say "we believe", it's based on a very short timeframe. It's also based on hypothesis. I can certainly corroborate, and we will, and it will be corroborated by virtue of the kinds of questions we get. But I don't pretend for our document to be a qualitative one. It's one that's quantitative, but I think we cannot abstract the feelings of Canadians and their concerns in this issue.

The Chairman: I thank you for making the appearance today, and I thank the members. I know we've left you with a few more requests, but I know in good time that you will attempt to meet those requests. I'm sure it will be helpful for the committee and give us a better understanding of, as you said, your particular—I hate to use the word—"niche", but that's what it is. Thank you for appearing.

Ms Toupin: Mr. Chairman, we thank you for the opportunity, and we appreciate the opportunity also to be part of the process. We will continue to be part of that process as long as we're allowed to do so.

The Chairman: The next meeting of the committee is 9:30 tomorrow morning. We will be meeting in room 371 west block. The meeting stands adjourned.

[*Traduction*]

Enfin, vous dites que vous n'avez pas une information suffisante ou d'assez bonne qualité. Je suppose que, si vous aviez théoriquement toute l'information possible, et même l'information sur laquelle le gouvernement s'est fondé pour arriver à ses conclusions, il y aurait au moins une chance que vous aboutissiez à la même conclusion que lui sur l'ALENA.

Mme Toupin: Si nous pouvons avoir accès à l'information des deux côtés, nous verrons ce qui arrivera. Entre-temps, nous ne l'avons pas.

M. Skelly: Si vous avez le temps de l'étudier.

Mme Toupin: C'est l'autre problème. J'aimerais revenir à votre commentaire nous reprochant de dire «nous croyons». Le fait est qu'on nous a demandé de comparaître devant le comité il y a moins de deux semaines. Vous devez vous rendre compte que c'était un délai très court. Heureusement, j'ai rencontré les membres du bureau de direction de l'Organisation nationale anti-pauvreté, et ils ont pu m'exprimer leur point de vue.

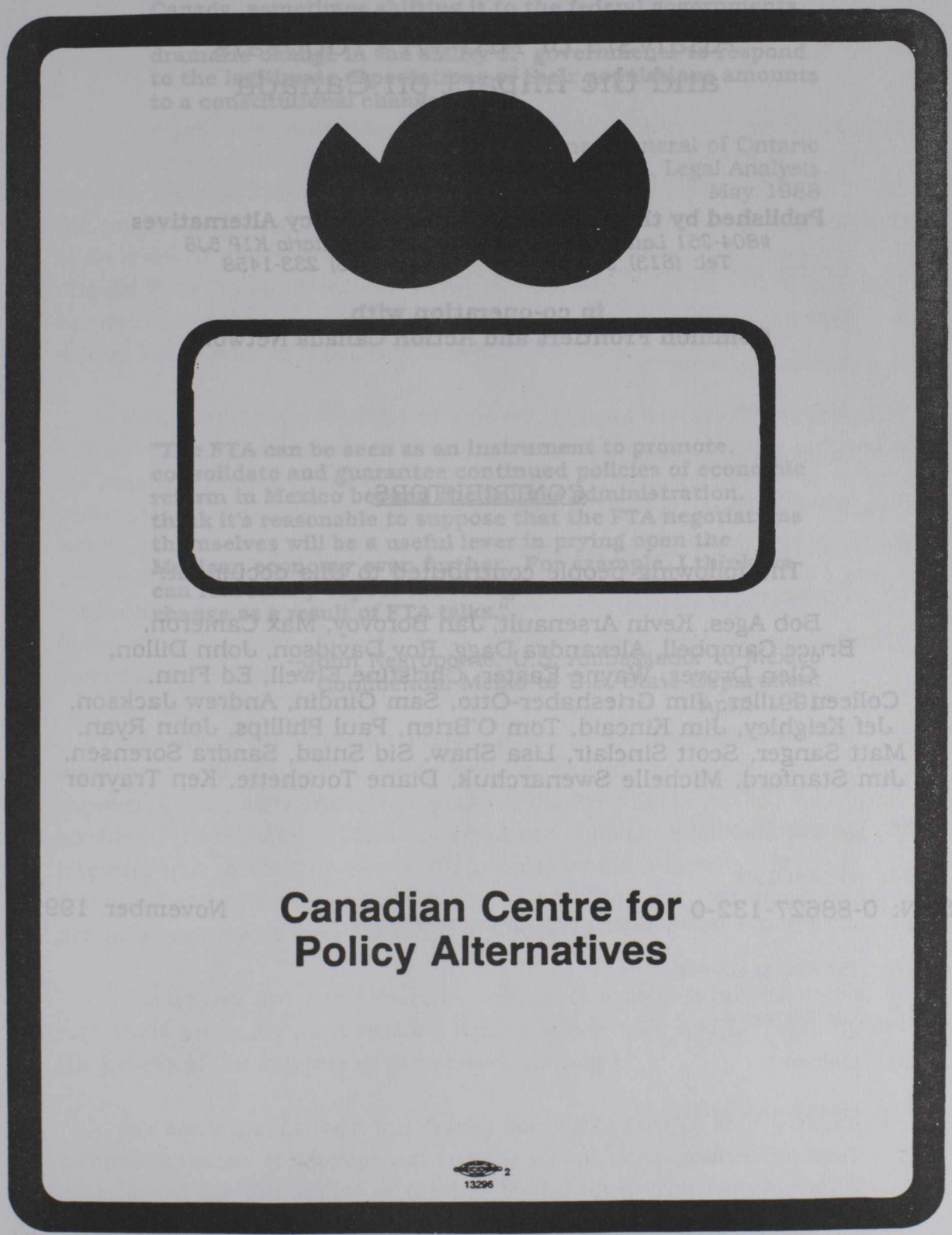
C'est pour cette raison que, quand je dis «nous croyons», je vous livre un instantané qui est aussi fondé sur des hypothèses. Je puis certainement le confirmer. Nous le ferons, et nous le confirmerons grâce aux questions qu'on nous pose. Cela dit je ne prétends pas que notre document soit un exposé qualitatif. C'est plutôt un aperçu quantitatif, et je pense que nous ne pouvons pas nous dissocier des sentiments que cette question inspire aux Canadiens et de leurs préoccupations à cet égard.

Le président: Je vous remercie d'être venue témoigner aujourd'hui, et je remercie aussi les membres du comité. Je sais que nous vous avons demandé un effort supplémentaire, mais je suis certain que vous essaierez d'y répondre quand vous en aurez le temps. Je suis sûr que ce que vous nous fournirez sera utile au comité et nous aidera à mieux comprendre ce que vous appelez votre «niche»; je n'aime pas beaucoup ce terme, mais il est clair. Merci d'être venue témoigner.

Mme Toupin: Monsieur le président, nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de vous parler et de prendre part à vos travaux. Nous continuerons à participer à ce processus aussi longtemps qu'on nous le permettra.

Le président: La prochaine séance du comité aura lieu à 9h30, demain matin, à la salle 371 de l'Édifice de l'ouest. La séance est levée.

APPENDIX "TRAD-1"



Canadian Centre for Policy Alternatives

WHICH WAY FOR THE AMERICAS

Analysis of NAFTA Proposals and the Impact on Canada

Published by the Canadian Centre for Policy Alternatives
#804-251 Laurier Avenue West, Ottawa, Ontario K1P 5J6
Tel: (613) 563-1341 Fax: (613) 233-1458

in co-operation with
Common Frontiers and Action Canada Network

CONTRIBUTORS

The following people contributed to this document:

Bob Ages, Kevin Arsenault, Jan Borovoy, Max Cameron, Bruce Campbell, Alexandra Dagg, Roy Davidson, John Dillon, Glen Drover, Wayne Easter, Christine Elwell, Ed Finn, Colleen Fuller, Jim Grieshaber-Otto, Sam Gindin, Andrew Jackson, Jef Keighley, Jim Kincaid, Tom O'Brien, Paul Phillips, John Ryan, Matt Sanger, Scott Sinclair, Lisa Shaw, Sid Sniad, Sandra Sorensen, Jim Stanford, Michelle Swenarchuk, Diane Touchette, Ken Traynor

ISBN: 0-88627-132-0 November 1992

"The Canada-U.S. Free Trade Agreement will permanently alter the capacity to make economic and social policy in Canada, sometimes shifting it to the federal governments, sometimes abandoning it for all governments. This dramatic change in the ability of governments to respond to the legitimate expectations of their populations amounts to a constitutional change."

--Attorney General of Ontario
FTA, Legal Analysis
May 1988

"The FTA can be seen as an instrument to promote, consolidate and guarantee continued policies of economic reform in Mexico beyond the Salinas administration. I think it's reasonable to suppose that the FTA negotiations themselves will be a useful lever in prying open the Mexican economy even further. For example, I think we can reasonably expect the foreign investment law to change as a result of FTA talks."

--John Negroponte, U.S. Ambassador to Mexico
Confidential Memo to U.S. State Department
April 1991

WHICH WAY FOR THE AMERICAS
ANALYSIS OF NAFTA PROPOSALS AND THE IMPACT ON CANADA

TABLE OF CONTENTS

PREFACE

1. Overview
2. Investment
3. Energy and Resources (including Forestry)
4. Water
5. Intellectual Property
6. Automotive
7. Rules of Origin (General)
8. Agriculture
9. Cross-Broder Trade In Services
10. Transport
11. Telecommunications
12. Financial Services
13. Dispute Settlement
14. Social Programs
15. Labour Mobility
16. Health Care
17. Accession Clause (Enterprise for the Americas)
18. Provincial Powers
19. Environment
20. Culture
21. Health and Safety
22. Textiles/Clothing
23. Public Sector

PREFACE

Canada and the other countries of the Americas--North, Central and South--are facing a new moment of decision.

The proposed North American Free Trade Agreement (NAFTA) is, in effect, a new economic and social constitution that will govern relations between Canada, Mexico and the United States. From Canada's stand point, the two thousand page NAFTA text goes a long way in redefining the powers of all levels of government--federal, provincial and municipal. Like the original Free Trade Agreement (FTA) with the U.S., NAFTA will, if enacted, become entrenched as a supreme law with powers to override not only federal but provincial legislation as well.

Significantly, the NAFTA text also contains an accession clause which will serve as the precedent tool to integrate and lock other key countries of the Americas, and possibly beyond--into a U.S. dominated bloc. The vision being presented is one of an integrated market-led free trade zone which will be strong enough to lead in the new globalized economy. This vision of the Americas is based on a borderless continent, where governments are subserviant to the needs of the marketplace. It is a vision regulated by the terms of an international trade treaty; accountable to its mechanisms and procedures for determining disputes.

Canadians were falsely promised much in the original Free Trade Agreement with the United States--jobs, prosperity, protection. Now, our experience with more than three years of the Free Trade Agenda has convinced the majority of Canadians that this vision/agenda is not in our interests--nor in the interests of the peoples of the Americas. The extension and enhancement of the FTA to NAFTA is not a vision which provides sustainable development in the future.

Canadians, and now Mexicans, are told that there is no alternative. In fact, there are many other existing models which have and are working to the benefit of the majority of people and the planet.

We are facing through this debate about FTA/NAFTA an evaluation of competing visions of development and the future. Canadians have experienced the full impact of the free trade vision--The Tory Agenda for

Canada, the "neo-liberal" agenda for the continent/hemisphere. This is a vision which is dependent on the significant restructuring of social, economic and political life in the countries of the Americas.

The real significance of the FTA/NAFTA agenda is that it supersedes our ability as a nation to determine our own destiny. If, for example, we believe that a sustainable agricultural sector is an essential component of our vision of future development--we must accept that FTA/NAFTA restricts our ability to design national programs and policies.

Or, we believe that national programs are necessary to ensure the equality and accessibility of our citizens to health and welfare programs, we must accept that FTA/NAFTA restricts our ability to deliver programmes which best meet our needs.

If we, as Canadians, were to try to protect our rich natural resources and access to energy in an environmentally or economically sustainable manner--we must accept that FTA/NAFTA guarantees other countries equal rights to our resources.

As researchers know: "the devil is in the detail" of any legally binding agreement. The two thousand pages of NAFTA text contain the detail of the deal. It is a daunting document--full of complex terminology and inaccessible legalize. It is critical that we read the "fine print' and follow all the cross-references to analyze the intent and impact of the proposals.

This analysis of the text is a work in progress. Further analysis will be added as it is completed. We encourage other researchers to add to this work, to enter the debate, to participate in articulating the necessary critique of the free trade vision.

As well, we irivite your contributions in articulating the models and policies necessary to creating a better future: the vision for a sustainable, equitable future for the Americas and beyond.

A WORD ABOUT THIS RESEARCH DOCUMENT

This publication reflects work in progress and will be supplemented as further research and analysis becomes available. This is a collective effort, reflecting the views, styles and methodologies of researchers from a variety of disciplines and sectoral experience. We feel that this adds to the richness of the document and the debate--although the repetition and different styles of presentation may unduly challenge the reader!

We place this collection as a contribution to what should be an immediate area of study for governments, organizations and the research community. There is an alarming lack of analysis, impact studies and assessments of what is surely one of the most important issues facing Canadians--the FTA/NAFTA. As well, we share the concern of others about the restricted access to federal government information. Canada has faced a plethora of changes and impacts during the implementation of the FTA, including high interest rates, the GST, world wide recession, government restructuring and cutbacks, etc. While 'cause and effect' is complex and difficult to unravel, it is nonetheless critical that rigorous analysis be undertaken in order to determine future directions--and certainly before signing an expansion and extension of a project as unpopular as another "free trade" agreement.

Finally, we draw attention to the fact that very little public money has been made available to critically analyze FTA impacts nor has money been made available to sectoral or regional organizations.

Instead, the federal government has engaged in misinformation (Their "Global Trade Challenge" tabloid) and a campaign to sell NAFTA (NAFTA papers: transcripts McLeans Magazine).

We hope this publication is of particular assistance to citizen, union and sectoral organizations whose own priorities have been the immediate 'defense' of their community, members or industry during these years of Tory administration.

The North American Free Trade Agreement

OVERVIEW

INTRODUCTION

The text of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) incorporates the key provisions of the existing Free Trade Agreement (FTA), makes some significant changes to the terms of the FTA, and, of course, extends the terms of the agreement to include Mexico and, in the future, other countries.

In analyzing NAFTA, it must be kept in mind that the key issue for Canadians remains the FTA itself.

In the first place, while the NAFTA makes the FTA even worse in some key respects, **the basic principles and architecture of the NAFTA agreement are the same as the FTA.** The main reason to be opposed to NAFTA is that it incorporates (often clarifying and extending) the FTA provisions which tie the hands of Canadian governments in terms of intervening in the economy to make it work in the interests of Canadians. For example, the FTA stops us from imposing performance requirements on U.S. transnationals, stops us from requiring companies to add more value to Canadian resources before they are exported, limits the use of government procurement as a tool of industrial policy, forces us to share our energy and other resources with the U.S., prevents us from erecting a range of tariff and non tariff "barriers" to U.S. companies seeking so called "free access" to our market, and so on.

It is striking that, in many cases, the NAFTA text not only restates FTA provisions, but removes any possible ambiguities which might have been used to justify a particular kind of government intervention. Provisions which took one or two paragraphs to state in the FTA are restated in many more paragraphs in the NAFTA.

In the second place, the key economic relationship for Canada remains that between Canada and the U.S. There are serious implications for Canadians in adding Mexico to the existing FTA, but direct Canada-Mexico trade is extremely small compared to Canada-U.S. trade. (In 1991, the value of Canada-U.S. trade was more than 30 times greater than Canada-Mexico trade.) These relative proportions are unlikely to change dramatically.

Since the FTA came into force in January, 1989, the Canadian economy has been profoundly restructured. The manufacturing sector has shrunk dramatically, the U.S. share of the Canadian market for goods and services has increased, and our industries have become more dependent on the U.S. market. Within this process of restructuring, we have lost hundreds of thousands of jobs, and the balance of trade in goods and services has tilted sharply in favour of the U.S.

In the debate over NAFTA, Canadians will be able to judge the new agreement on the basis of our experience over the past four years. The type of economic integration cemented in

the FTA/NAFTA model has not worked in our interests, and has hurt rather than helped the Canadian economy.

The FTA/NAFTA model stands in the way of us moving in a different direction. Getting rid of the FTA is necessary in order to implement the active industrial and managed trade policies needed to rebuild the Canadian economy.

NEGOTIATION OF THE FTA

The government line is that the NAFTA preserves our "gains" from the FTA, and improves the FTA in key respects. However, **the renegotiation of the FTA incorporated in NAFTA makes a bad deal even worse, further undermining the ability of Canadian governments to intervene in the economy to secure and create jobs and the ability of governments to regulate corporations in order to achieve other objectives.**

It should be noted that many of the key changes from the FTA to NAFTA reflect the incorporation of provisions from the draft new GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) agreement (The "Dunkel draft"). In effect, the U.S. has sought to protect itself against a possible failure to secure passage of its own agenda at GATT. This GATT round may yet fail because of significant outstanding differences between the U.S. and the European Economic Community (EEC). If it does fail, Canada will, through NAFTA, be bound by new rules which will not apply to many of our trading partners. Further, it is striking that the NAFTA incorporates draft GATT provisions which basically operate in the interests of transnational corporations, and does not incorporate some of the more potentially progressive features of the draft GATT agreement. In some cases, the NAFTA incorporates slightly reworked Dunkel draft provisions.

(1) NAFTA Is More Binding on the Provinces than the FTA

Article 105 provides that the federal government must take "all necessary measures" to secure compliance by provincial governments. While this is not a dramatic change from the FTA, in some key areas the NAFTA terms explicitly apply to the provinces even though they had been specifically exempted by the FTA. This is true, for example, of the NAFTA provisions on technical standards. Further, two years after NAFTA comes into effect, a full list of all provincial legislation and regulatory measures which are in violation of FTA/NAFTA provisions must be provided so that they can be "grandparented" under the agreement. What this means is that the broad terms of the agreement will apply to all existing provincial measures unless they are specifically exempted, and that all new provincial government actions will be severely limited. Henceforth, the other parties to the agreement will have to be informed of provincial initiatives, which will be subject to challenge under NAFTA dispute settlement procedures.

It is unclear whether the federal government will take advantage of the

opportunity to "grandfather" provincial provisions to which they are opposed. For example, will provincial measures which the federal government sees as unacceptable "barriers" to the free flow of goods, service and capital be "grandparented"? NAFTA could be used as the lever to strike down provincial control of investment through institutions like the Caisse de dépôt in Québec, provincial government procurement policies, etc. (The NAFTA text provides for the negotiated extension of procurement rules to provincial and local governments.)

(2) NAFTA Considerably Broadens the Coverage of the FTA in the Service Sector

The FTA was seen by the U.S. as a breakthrough agreement in terms of extending "free market" principles to trade in services. NAFTA goes a considerable step further.

(a) Telecommunications

NAFTA further opens up the Canadian telecommunications and data processing industries to U.S. competition. Building on some liberalisation under the FTA, under NAFTA transnational companies which maintain and operate their own transborder private communications networks will be able to sell telecommunications and other "enhanced" services to other companies, and the sale of such services will not be subject to regulation by governments. This will work with the ongoing deregulation of telecommunications to undermine the position of the major Canadian public carriers like Bell. This will in turn add considerably to the pressures threatening the future of low cost local telephone services. Basic service has been cheap and accessible because of "cross subsidization" from profits earned on long distance and enhanced services. As those profits are driven down by increased competition, rates will be "rebalanced" to the detriment of ordinary residential consumers. Again, the FTA/NAFTA model will work to reinforce and make permanent the Tory agenda of deregulation.

(b) Land Transportation

Land transportation—trucking, rail, bus services—are covered by NAFTA though they had been excluded under the FTA. Airline services remain excluded, though some specialty services and major aircraft maintenance services which require the withdrawal of an aircraft from service are included. Under NAFTA—which grandfathers the existing Canada- U.S. agreement—we could not return to a policy of requiring the Canadian airlines to perform all major maintenance operations in Canada.

NAFTA would prevent us from imposing Canadian content requirements in land transportation. We could not, for example, require that a certain proportion of Canadian exports or imports be transported on Canadian trucks or railways, or via Canadian ports. NAFTA grandfathers the payment of subsidies to the Canadian railways to carry Canadian grains. Such subsidies are important in minimizing the competitive threat of U.S. railways and U.S. ports. However, if such subsidies were to be eliminated (as they may be through the proposed

GATT agreement), we would be unable to use regulation to stop increased export and import shipments via the U.S. transportation infrastructure.

Under the FTA, Canada has already lost significant market share in cross border trucking, and there has been some loss of traffic to U.S. railways and ports. Basically, NAFTA would stop us from doing anything to create a "managed trade" regime in land transportation. The Canadian trucking industry, Canadian railways and Canadian ports will be unable to press for regulation (or re-regulation) to deal with increased competitive pressures.

Concerns have been raised in the U.S. about the threat of increased competition from the Mexican trucking industry, which has the "advantage" of low wages and weak standards in such areas as the transportation of hazardous goods. It is likely that a disproportionate share of any increased Canada—Mexico trade which would result from NAFTA would be carried by Mexican rather than Canadian truckers.

NAFTA calls for a process of harmonization of standards in transportation which could result in U.S. insistence that Canada adopt widespread compulsory drug testing procedures.

(3) NAFTA Secures The So Called "Intellectual Property Rights" of Transnational Corporations.

Speaking for large transnational corporations, the U.S. has long pushed for protection of "intellectual property rights." The corporate position is that "inventors" should have a monopoly over their invention, and thus be in a position to charge what the market will bear. This issue has been particularly hard fought with respect to pharmaceutical drug patents and plant breeders rights. The corporate claim is that they have a right to profit from a monopoly through an exclusive patent, even if the patent is over a drug essential to human well being, or over a life form.

NAFTA effectively gives a 20 year monopoly to the holders of pharmaceutical drug patents, entrenching what has been proposed by the Tory government in Bill C-91, now (Nov. 92) before the House of Commons. Both would eliminate the long standing (and now considerably eroded) Canadian system of "compulsory licensing" which effectively shortened the period of monopoly granted by a patent, and allowed so called "generic" drug companies to produce and sell cheaper drugs. This system has been estimated to save Canadians $500 Million per year, considerably reducing the costs of the Canadian health care system, much to the discomfort of the large international drug companies.

As before the FTA, the Tories are trying to pretend that greater patent protection and higher drug costs are their idea. (The basic claim is that a 20 year monopoly is needed to build an innovative Canadian drug industry. But the Canadian system of compulsory licensing already gives 20 year patent protection to drugs developed in Canada; gives fair compensation to the holders of patents; and has helped build a Canadian owned drug industry.) In reality, the

federal government has caved in to U.S. pressure to sign a deal which serves the interests of the foreign owned drug companies at the expense of the Canadian health care system.

NAFTA also requires Canada to provide for plant breeders rights through patent protection or through other means. This measure essentially serves the interests of the predominantly U.S. based biotechnology industry, and has enormous ethical as well as economic implications. The implications of granting transnational coporations patents over life forms must be seriously debated.

(4) NAFTA Weakens Our Ability to Insist on High Health and Safety, Environmental and Labour Standards.

The NAFTA text incorporates in slightly changed form large—contentious—parts of the draft GATT agreement governing "technical standards" and "sanitary and phytosanitary measures." The former is a huge category of government measures regarding health and safety, protection of the environment, and consumer protection. In the transportation area, for example, technical standards govern the maximum size of trucks, the safety measures for the transportation of hazardous wastes, licensing standards for truck drivers etc.

"Sanitary and phytosanitary measures" are measures to protect human, animal and plant health. At stake are standards dealing with such questions as allowable pesticide residues on foods, and the use of food additives.

The stated reason for including such standards in NAFTA is to prevent them from becoming "trade barriers". For example, a very strict Canadian standard on residues of a particular pesticide could be seen by California agribusiness as a "trade barrier" if that pesticide was widely used in California, but not used at all in Canada. Then again, the standard could be entirely justifiable on the basis of the need to protect the health of Canadians.

The guiding principle of NAFTA is that countries can decide what level of protection they want in order to promote legitimate objectives in the areas of health and safety, the environment and consumer protection. However, those measures should not create "unnecessary obstacles" to trade. This principle is fleshed out in great detail in the separate chapters dealing with the two sets of standards. The basic thrust is towards harmonization through mutual recognition of the standards adopted by each country and ultimately through the adoption of common standards, to be based on international standards. To achieve the objective of harmonization, NAFTA calls for the establishment of several working groups, often working to a set timetable.

If a more stringent standard than that proposed is set by any one country, it is subject to discussion, review, and ultimately to dispute settlement procedures, with the outcome to be determined on the basis of expert and scientific evidence. Any such dispute must be resolved under NAFTA rather than GATT procedures.

The major objection to these provisions is that they will effectively stop us from getting out in front of international standards, which can often be very weak and ineffective. For example, the international Codex Alimentarius on food standards has, until very recently, been established through a process in which chemical and agribusinesses have been dominant. As a result, the Codex allows for residues of pesticides like DDT far in excess of the Canadian standard which many experts think to be far too high.

The government claims that NAFTA is the most "green" trade agreement ever concluded—a claim which is not difficult to achieve given the virtual silence of GATT on environmental issues. The claim basically rests on three pillars. The first claim, addressed above, is that NAFTA allows for the maintenance of high environmental standards. As noted, the standards provisions are really oriented towards the harmonization of existing standards, and to limiting their impact upon "free" trade.

Second, NAFTA says that the terms of some key international environmental agreements prevail over NAFTA if a country is challenged on an environmental measure which is trade restrictive, provided that the least trade restricting enforcement policy available under the agreement is adopted. Thus the terms of the Montreal Convention on Ozone Depletion and the Convention on Trade in Endangered Species prevail over NAFTA. While this is a step forward, (1) the list of specified international conventions is very limited and can be added to only through agreement of all parties, (2) the terms of international conventions often represent the "lowest common denominator" of agreement between governments, and (3) the least trade restrictive enforcement policy may well be the least effective. It has to be borne in mind that the U.S. was the key actor blocking new international environment agreements at the recent Rio summit.

Third, NAFTA says that a country cannot lower an environmental standard or regulation to attract an investment. For example, we could not waive an emissions control regulation to attract a new smelter investment.

While this is a small step forward, it fails to address the key issues of standard setting or enforcement. NAFTA does not contain a comprehensive set of minimum environmental standards which must be maintained by all three countries. Even more importantly, the agreement fails to address the reality of weak to non existent enforcement of standards in another jurisdiction. If a company was to leave a Canadian province with a high, enforced standard on, for example, air emissions, for a U.S. or Mexican state with a low, unenforced standard, there is absolutely nothing that could be done about it. Yet the reality of the competitive environment in North America is that gross environmental abuse is tolerated by national and local governments, most notoriously in Mexico, but also in the U.S. and Canada.

Finally, NAFTA is almost completely silent on the issue of labour rights and standards

(There is a weak and non enforceable statement in the preamble.) As a result, there is nothing to stop a country from gaining a competitive advantage through non recognition of basic labour rights, such as the right to organize free and independent trade unions, nothing to establish a minimum wage or minimum social entitlements, and nothing regarding basic labour and social standards.

This absence was bad enough in the case of the FTA. Heavy restrictions on union activity in the so called "right to work" states, not to mention extremely low minimum wages and low to totally non existent social assistance entitlements, created a strong "competitive" incentive for many companies to move operations from Canada to the U.S. in search of lower wages. All that said, the difference in wages and in labour rights and standards between the U.S. and Canada pales in comparison to that between the U.S. and Canada on the one hand, and Mexico on the other. On the average, manufacturing wages in Mexico are about $2 per hour, or one seventh the level in Canada and the U.S. This disparity is unlikely to change in the absence of strong trade unions in Mexico. Yet, in practice, Mexican law and practice severely restrict the ability of workers to establish independent unions and to freely bargain with employers.

(5) NAFTA Further Ties the Hands of Canadian Governments in Terms of Regulating Investment.

The FTA significantly raised the threshold for review of foreign investments and acquisitions in Canada, and prevented Canadian governments from imposing "performance requirements" on foreign companies across a range of areas—such as meeting export requirements, domestic procurement requirements etc. While NAFTA grandfathers the current (very weak) Investment Canada review process, it goes one step further than the FTA by stopping Investment Canada from negotiating two key conditions in foreign takeovers—transfer of technology, trade balancing and the award of global mandates. In short, we cannot insist that, as a price for approval of takeover of a Canadian company, a foreign purchaser must transfer expertise or a particular product line to Canada, or make export commitments to balance off imports.. This provision applies to all foreign companies, not just those from the U.S. or Mexico.

NAFTA stops us from requiring that Canadians be appointed to senior management positions in foreign owned companies (Article 1107). It is worth recalling that the pro FTA alliance made a big point in their ads in the last election that the FTA still allowed us to insist that Canadians get the top jobs.

Under the FTA, our hands were tied when it came to regulating foreign owned company payouts of dividends and sales proceeds. NAFTA (Article 1109) extends this to regulation of payment of management fees and fees for technical assistance. Effectively there will be no power to regulate financial flows from subsidiaries to parent companies.

NAFTA establishes a new dispute settlement procedure for individual investors/ companies. Companies which believe their

"rights" under the NAFTA have been violated by provincial or federal governments will be able to appeal to a special tribunal made up of 3 arbitrators.

Finally, NAFTA (Article 1502) places significant new limits on our ability to control investment through public corporations. Our ability to establish new public corporations was already limited under FTA, but was still possible. Under NAFTA, a new "public monopoly" state enterprise can be established, but only if it acts solely in accordance with commercial considerations with respect to purchases or sales. This would destroy the point of creating many public enterprises. For example, if a merged Canadian Airlines—Air Canada was taken back into public ownership, it could not deliver "non commercial" air services to communities. Our hydro electric utilities could be constrained in terms of their ability to pursue non commercial objectives like energy conservation. And governments could not step in to save important but money losing enterprises, as has been done in the past.

(6) NAFTA Actually Undermines Our Ability to Challenge Arbitrary U.S. Trade Laws

The whole point of the FTA, as argued by its supporters, was to "secure and enhance" access to the U.S. market. This it did not do. The ability of the U.S. to apply arbitrary anti-dumping and countervailing duties against supposedly "subsidized" Canadian exports was left unchallenged under the FTA. All we got was the right to appeal U.S. trade actions to a special tribunal to determine if U.S. law—repeat U.S. law—had been fairly applied. Even this was a dubious gain since it undercut the option of challenging U.S. actions at GATT.

The dispute settlement procedure has clearly not worked in our interests. While we have won a few, small, cases, the U.S. could hardly be said to have been constrained in its arbitrary exercise of restrictive trade measures. The U.S. is currently imposing or considering countervailing duties in two key export industries—softwood lumber and steel, has imposed a countervail on magnesium exports, and has been clearly engaged in harassment of auto exports by auditing the level of North American content.

Under NAFTA, the big picture is the same—the key principle remains that there is independent determination only of the very narrow issue of whether or not U.S. trade law re: countervail and anti dumping was fairly applied. That said, NAFTA makes the situation somewhat worse.

First, NAFTA effectively eliminates a provision of the FTA which called for the negotiation of a subsidies code with the U.S. When the FTA negotiations began, the aim of the Canadian government was to get agreement from the U.S. that some kinds of actions which could be defined as "subsidies" under U.S. trade law—and therefore subjected to countervail tariffs—should be allowed. Examples would be grants in aid of technology development, regional development programs, income support programs for fishermen and so on. The U.S.

would not agree to negotiate such a code, but it committed itself in the text of the FTA to negotiations (which in fact never really began.) The NAFTA frees the U.S. of this commitment.

Second, NAFTA clearly signals the continued resolve of the U.S. never to agree to a subsidies code. As noted above, the NAFTA text incorporates large sections of the draft GATT agreement which were consistent with the U.S. agenda - intellectual property rights, trade in services and so on. However, there is absolutely no echo in the NAFTA of the subsidies code contained in the draft GATT agreement. While far from perfect and still opposed by the U.S., this would create at least some short term protection for assistance to research and development, regional development and worker training. In essence, it embodies the view of the European Economic Community that the GATT must give some flexibility to governments to assist regional development and industrial restructuring within an agreed set of rules. Strengthening such an approach is clearly in the interests of Canada. Yet, through NAFTA, the U.S. has again been able to entirely preserve its right to define countervailable subsidies as it, and it alone, sees fit.

Third, NAFTA undercuts our ability to appeal U.S. trade actions to GATT. Under the FTA, we basically have a choice to use either the GATT or the FTA dispute settlement procedure (but not both). By contrast, in some cases (eg technical standards) the NAFTA text says that any dispute must be settled through NAFTA rather than GATT procedures. Further, the NAFTA would, under some circumstances, undercut a Canadian decision to challenge a U.S. action before GATT. If another party to the agreement (ie Mexico, or potentially other countries) put forward the view that the matter should be settled under the NAFTA procedure, that would have to be the route taken.

(7) NAFTA Will Lead to the Growing Supremacy of NAFTA Rules

The NAFTA creates a new, permanent body—the North American Free Trade Commission—which will preside over a large number of working bodies and committees, often working to fixed deadlines. The Commission will, for example, oversee the process and deadlines for grandfathering provincial government regulations and laws which violate NAFTA rules. The Commission will ensure that the U.S. is fully consulted before Canadian laws and regulations are changed, and will preside over appeals against such changes. The Commission will oversee the development of common NAFTA rules in a wide range of areas. The Commission will consider the further extension of "non discriminatory" government purchasing requirements. There is no single dramatic change from the FTA, but there is a detailed and quite comprehensive agenda for work on closer and closer integration.

While the precise implications are unclear, what emerges is a permanent, stronger, institutional mechanism to control the exercise of national sovereignty. In essence, the change from FTA to the NAFTA moves us a significant step closer to the creation of an institution like the

Council of Ministers in the European Economic Community. Through this mechanism, the process of working towards common rules may gradually change into a process for the development of more or less binding directives upon national governments.

This must also be put in the context of the "accession clause" to NAFTA—the clause which allows for the admittance of new members. Basically what is provided for is the admittance of new member states without a further renegotiation of the agreement. If Chile wishes to join, for example, the idea is that they will accept the basic outlines of the agreement as it now stands. It is clearly intended by the U.S. that NAFTA will become the nucleus for economic integration for all of the Americas, and the net may be cast even wider. In essence the NAFTA model—while still subject to amendment—will become the model for a new international trading and investment regime, a regime clearly founded upon "free market" rules which place tight controls upon national sovereignty.

The implications of the NAFTA model are particularly significant for developing countries. Under the GATT to this point, some latitude to manage trade has been given to such countries. NAFTA contains absolutely no recognition of the need for flexibility. For example, NAFTA explicitly provides that Mexico cannot participate in a proposed International Coffee Agrement designed to stabilize prices for producers in developing countries.

(8) NAFTA Includes New Trade Related Measures Which Do Not Serve Canadian Interests

The NAFTA contains detailed "rules of origin" to determine the eligibility of goods for duty free treatment as they move within the new North American free trade area. Within this context, the rules in some areas have been written to serve the interests of U.S. as opposed to Canadian producers.

New rules of origin for apparel reflect the U.S. objective of limiting Canadian clothing exports to the U.S. While quotas will be very modestly increased, the basic principle is that clothing moving duty free within the NAFTA area will have to be made from North American textiles and yarn, undercutting the competitive position of the Canadian apparel industry which has been based upon high quality imported fabrics.

The rules of origin which increase North American content in auto compared to the FTA, combined with increased access to the Mexican market, are held out as gains. However, the key point is that there is to be no return to guaranteed Canadian content, as had been provided for before the FTA in the Auto Pact safeguards (which were dependent upon Canadian tariffs as the ultimate means of enforcement.) We are told that the increase to 62.5% North American content in two stages over 8 years and the deregulation of the Mexican auto market will create new jobs. However, the period since the FTA was implemented has seen the loss of 15,000 auto

parts jobs in Canada. The likelihood is that the NAFTA will lead to the continuing loss of auto sector jobs as vehicle assembly and parts production continues to shift to Mexico and the U.S. South.

In the energy sector, the FTA rules which prevent us from selling to the U.S. at a higher price, and which force us to share our resources with the U.S., have been extended to include basic petrochemicals. This would undercut any attempt to use cheap feedstocks to build higher value added linkages from our energy resource base. Mexico managed to negotiate much greater control of its energy resources, and Canadian negotiators failed—indeed did not even try—to obtain similar treatment. The result is that Canada has greater obligations to the U.S. in the energy sector under NAFTA than under the FTA.

In agriculture, the NAFTA allegedly protects Canada's supply management system. However, everybody knows that this issue will be determined at GATT. Further, NAFTA only protects existing supply management programs, and prevents the establishment of new ones.

The NAFTA provides for greater Mexican access to the Canadian market through tariff reduction in a few sectors which now have significant tariff protection, and where Mexico is likely to increase its market share (clothing, footwear). This will primarily benefit transnational corporations operating in Mexico, rather than Mexican owned companies already hard hit by trade liberalization.

The FTA provisions on government procurement are to be expanded to include services and crown corporation purchasing, there are much more detailed rules regarding provision of information on government contracts, and appeal procedures are set out. The goal of negotiated extension of "non discriminatory" procurement provisions throughout the public sector is envisaged. These rules would make impossible the use of public sector procurement as a tool of Canadian industrial and regional development policy.

We are told that Canada resisted pressures for changes in the FTA, so that our cultural industries remain protected. In fact, like the FTA, the NAFTA allows the U.S. to take measures of "equivalent commercial effect" where Canada regulates access to cultural industries.

- - -

INVESTMENT

SUMMARY

The investment provisions in the NAFTA reproduce and expand the provisions found in the FTA. They include: national treatment (that U.S.-owned corporations must be treated the same by Canadian governments as domestically-owned corporations); freedom from government-imposed performance requirements on foreign corporations; freedom to repatriate dividends, royalties etc.; freedom from discriminatory expropriation, and adequate compensation for measures which interfere with their business in any way that is deemed "tantamount to expropriation"; freedom to move top management, professional and technical personnel around at will; provisions ensuring compliance by sub-national governments; entrenchment of ownership of knowledge through extended periods of monopoly protection of patents and other intellectual property instruments; and a general nullification and impairment clause protecting against loss of rights or benefits caused by government measures unanticipated by the terms of this agreement.

The NAFTA reproduces the prohibitions on performance requirements that are in the FTA—prohibitions on: minimum levels of Canadian ownership, forced divestiture of corporate assets, requirement to export, requirements for import substitution, requirements to purchase from local suppliers or have minimum levels of Canadian content, and restrictions on the repatriation of profits. Exceptions that were grandfathered in the FTA, such as forced divestiture of book publishing companies and limitations on the sale of Canadian-owned energy companies, have been unilaterally removed by the federal government and could not be reimposed by a future government.

To these are added a further list of prohibitions on performance requirements (Article 1106), technology transfer requirements, assigning world or regional product mandates to Transnational Corporation (TNC) subsidiaries, trade balancing requirements, i.e., that foreign corporations balance their exports and imports; and prohibitions on requirements that minimum numbers of Canadians be appointed to senior management positions (Article 1107).

Whereas the FTA prohibited requirements limiting the repatriation of corporate earnings or profits, NAFTA extends this prohibition to include regulations limiting capital gains, management fees and technical assistance fees, royalties, and virtually any corporate financial flows. There is a limited exemption to Article 1106 allowing governments to impose environmental requirements, provided that it is not a disguised barrier to trade.

NAFTA places further limits, beyond those already in place under the FTA, on the ability of government to regulate investment through existing or new Crown corporations or public enterprises (Article1502). Any government

monopoly must "act solely in accordance with commercial considerations in the purchase or sale of that monopoly good." This provision alone negates the rationale of establishing many Crown corporations. Furthermore, it goes beyond the FTA by requiring that all state enterprises accord non-discriminatory treatment to U.S. and Mexican investors and abide by the provisions of the investment chapter.

The deregulation of capital (domestic or foreign-owned) allows TNCs to operate throughout an integrated economic space in which tariffs and other border restrictions are being dismantled and standards are being harmonized, much more on the basis of commercial considerations, enabling TNCs to make decisions about how to organize production and where to add value, where to locate new investment, where to close down a facility, where to conduct research and development, advertising and accounting, where to source supplies, where to transfer management and other professional personnel. Governments (provincial and federal) are greatly restricted from active industrial policies which regulate investment in order to influence to what sectors or regions of the economy it is channeled and ensure that its citizens get a share of the employment and other benefits. Thus industrial policies to promote balanced economic development—industrial diversification, adding domestic value to resources, regional development, knowledge-intensive production—are severely curtailed.

DEREGULATION OF INVESTMENT PERFORMANCE REQUIREMENTS: CONSTRAINTS ON INDUSTRIAL POLICY:

Major shifts in the pattern and importance of foreign investment in North America are occurring and will continue to occur with or without a NAFTA, but the new investors' rights enshrined in the NAFTA will reinforce and probably speed up this process.

Greater foreign investment in North America can affect Canada in two ways: as the "home" country or as the "host" country in the foreign investment relationship. To the extent that the new foreign investment provisions make it easier for Canadian firms (i.e., the "home" firms) to invest abroad, this will likely accelerate the flow of capital by firms of all nationalities to those regions (e.g., the U.S. south, Mexican maquiladora) where low wages and weaker social and environmental standards result in higher profitability. This will hurt Canada.

To the extent that the NAFTA makes it easier for foreign firms to invest here (making Canada a "host" for foreign investment), NAFTA-promoters will argue that Canada will benefit. However, there are several provisions in the NAFTA that will restrict the ability of host countries to increase the positive spin-offs from foreign investment.

Despite well-known problems with foreign direct investment, the reality is that we have become dependent on it. As such, the consequences of the *flight* of foreign capital

from Canada (especially in manufacturing industries, and especially since the FTA was signed) are rather more severe than the consequences of allowing that foreign capital into Canada in the first place. Secondly, the globalization of Canadian firms has allowed them to be as responsive and mobile with respect to overseas profit opportunities as any other multinationals, so it is not clear how much different Canada's current problems would be even if foreign capital had been less important to Canadian industry.

Various provisions of the NAFTA will prevent host countries from taking measures that would increase their net benefits from that investment. These provisions restrict or outlaw a variety of measures that host governments have traditionally taken to tailor the pattern of foreign investment in the interests of the host country's long-run economic development. They generally fall within the broad category of "performance requirements," and are addressed by several different sections of the NAFTA.

Performance requirements and other measures to regulate the nature of foreign investment have been widely used in both Canada and Mexico, in the pursuit of a variety of policy objectives. Foreign capital may be encouraged or channeled into particular sectors of the economy in the interests of balanced long-run development (e.g., in order to encourage manufacturing), thus serving as a form of industrial policy; similarly, if foreign investment is channeled (via direct regulation or indirect subsidy) into particular regions of the host country, this can serve as a type of regional development policy.

Foreign investors have often been required to utilize a certain amount of domestic content in their operations, in order to maximize the host country's spin-offs resulting from the investment. In Canada, for example, these measures have been applied in the oil and gas industry (where foreign investors in Canadian frontier regions were required to purchase Canadian inputs and hire a certain share of Canadians for the best-paying jobs), among others. Foreign investors have also been required to transfer a certain share of their proprietary technology to the host country, either directly through the importation and shared knowledge of their production processes and patents, or indirectly through requirements for in-house training of domestic employees.

By prohibiting or restricting these and other measures (some of the NAFTA's specific restrictions on performance requirements are listed below), NAFTA makes it difficult for host countries (Canada and Mexico, in particular to influence the nature of investment and thus promote long-run industrial and regional development goals. Without this ability to regulate, foreign investment in both countries will tend to become focused in the host countries' areas of "natural" specialization: natural resource extraction in Canada, low-skill labour processes (and to a lesser extent natural resources) in Mexico. The host countries will be less able to ensure that investment is balanced across industries and regions, and less able to increase the local spin-offs that could otherwise benefit the host economy. (In Mexico's maquiladora, for example, the domestic content of intermediate inputs and supplies is estimated

to be as low as 2 per-cent. Mexico's government will now have to simply hope that free market processes will be able to increase this domestic spin-off.)

The more specialized, skilled, and higher-paying stages of industrial processes (e.g., design, planning, and coordination tasks) will tend to be concentrated in a few "headquarters" cities, primarily in the U.S. Investors will then have the run of the rest of North America (including most of the U.S. itself), to obtain other needed inputs (namely raw materials and labour) wherever they are available at the lowest price. Lacking the power to encourage (through the regulation of investment) a more balanced pattern of indigenous growth, the outlying regions will have no choice but to compete with one another for the attention of investors in the less lucrative stages (raw materials production and final assembly) of production.

Ironically, this approach runs counter to the lessons that have been learned from the most successful experiments in economic development and industrialization that have been conducted in recent decades: the rapid growth and international success of the newly industrializing countries of East Asia. South Korea and the other Asian countries, following Japan's example to a large extent, did not develop so quickly by relying on free markets and *laissez faire* investment decisions. Rather, governments were heavily involved in influencing the pattern of investment expenditure through subsidies, performance requirements, and occasionally direct regulation, in order to promote development in key leading sectors that would maximize domestic spin-offs and lead to a more all-round development. (It is also important to note that these countries sharply restrict the role of foreign capital in their respective economies.)

Government intervention of exactly the type prohibited by the NAFTA was a crucial element in the success of these countries in moving past low-wage, labour-intensive manufacturing sub-processes to a more wide-ranging and beneficial type of economic development. (Of course, the often brutal suppression of democratic and labour rights in many of these countries is not an aspect of their development strategies that we would like to see emulated; the point here is merely that strategic government intervention played a crucial role in their successful economic records.)

This is one reason why the NAFTA may hamstring Mexico's development process, even though it is likely to lead to new investment and new job creation in Mexico. The *laissez faire* orientation of the treaty will prevent Mexico from taking the measures that will be needed if it is to move beyond the labour-intensive, low-wage processes that are the current preoccupation of unregulated multinational businesses.

Finally, the NAFTA—both directly and indirectly—prevents governments from imposing these performance requirements on *domestic* investors. For example, domestic content requirements for investment projects (such as those that are regularly imposed on provincial electric utilities in Canada) are

outlawed due to the national treatment provisions of the NAFTA. And even where a government would be nominally free to impose certain restrictions on a domestic investor (e.g., by requiring certain in-house employee training programs or other measures to promote the employment of domestic workers), by so doing it would place the domestic firm at a competitive disadvantage relative to its North American competitors. It is in this sense that the NAFTA does more than simply promote foreign investment (which carries both costs and benefits); it enshrines a *deregulated* regime in which investors of any nationality will be unconstrained by various measures which might force them to enhance the net benefits of their undertakings for the residents of the host region.

It is worth noting that these provisions of the NAFTA are quite unique relative to other international trade agreements. They go much farther than the GATT or even the EEC agreements in limiting the ability of governments to regulate the pattern, location, and effects of investment. (The EEC agreements also contain many provisions enshrining foreign investors' rights, opening up government procurement processes, etc., similar to those discussed above. However, the basic principle that governments should be able to regulate investment as part of over-all economic development policies has not been questioned in Europe.) In this regard, the NAFTA sets a bad precedent in international trade law, enshrining a hands-off approach that the U.S. has traditionally promoted in global trade negotiations. (The same pattern is evident in the treatment of subsidies in trade law; it is only the U.S. government which has placed so much attention on the issue of subsidies as a non-tariff trade barrier. Other countries are more receptive to the notion that subsidies are an important element of interventionist industrial policy, but they have been forced until recently by the bargaining power of the U.S., based on its market size, to agree to the regulation of subsidies through the GATT and other fora.)

The following specific provisions of the NAFTA touch on the performance requirement issues addressed above.

Chapter 3, Appendix B, Annex 300-A

This appendix phases out Mexico's version of the Auto Pact: a set of performance requirements on foreign investors in the auto industry that required a certain domestic content in all Mexican auto production, and required foreign auto producers to basically balance their own imports and exports (so that overall auto trade in and out of Mexico was roughly balanced). This provision may not be so crucial right now for Mexico, since its attractiveness as a cheap production site is likely to mean that Mexico runs a large and growing trade surplus in autos for the foreseeable future (since its auto output will probably grow much faster than its own purchases of autos, especially if the tough wage restraint program of the current government is maintained). However, it is a warning that all types of performance requirements (ultimately including the Canada-U.S. Auto Pact, even though it is exempted for now) are fundamentally incompatible with the deregulation bias of this approach to economic integration.

National Treatment Provisions (Articles 301, 1102, 1202, 1703)

These provisions prevent governments from discriminating between domestic or regional firms or products and the firms or products of any other NAFTA-member country. Directly, then, it prevents the implementation of performance requirements and other measures aimed specifically at foreign investors. It also prevents domestic-content provisions from being applied even to domestic or publicly-owned firms (such as the buy-local policies of many local and provincial governments, or electric utilities and other Crown corporations).

(One area of current interest where these provisions may be important is the issue of native economic development: native groups in many provinces are pushing for—and have sometimes won—guarantees that a certain share of the employment and supply purchases associated with large energy and other developments on their traditional lands be allocated to natives and native firms.)

Performance Requirements (Articles 1106 and 1107)

This section is the most damaging with respect to the preceding comments. It prevents host countries from imposing restrictions regarding the trade balance, domestic content, and technology transfer activities of foreign investors, in addition to the restrictions imposed by the FTA—and hence those of *any* investors, foreign or domestic (for the reasons discussed above). This measure would block any Auto Pact-type measure designed to ensure local production in important industries (though the Auto Pact, itself, is excepted due to other provisions of the NAFTA).

Article 1107 deals particularly with requirements (which have recently been imposed in Canada's petroleum industry, among others) that a certain share of a subsidiary's directors be domestic citizens. One issue which this might touch on in future years is any effort to implement a German or Swedish-style provision guaranteeing a certain number of director seats to domestic workers.

Note that Article 1108 allows for existing performance requirement measures (including, presumably, many of the buy-local rules currently in place in some local and provincial governments and some Crown corporations) to be grandfathered under the NAFTA.

Intellectual property (Articles 1709, 1710, 1713)

Similar to Article 1106, these measures may be attempts to require investors to ensure that their undertakings raise the overall level of skill and technical development of their employees and their local economies (through the training of local employees in high-tech skills, and so on).

Subsidies

Unlike the FTA, in which a commitment was made to negotiate common rules on subsidy practices within seven years, the NAFTA removes this commitment and therefore the issue will remain unresolved indefinitely.

This issue is closely related to the performance requirement issues discussed above, in that subsidies are another key measure used in many countries in industrial and regional development planning: they are, so to speak, the "carrot," where a direct performance requirement is the "stick." The U.S. will continue to be able to apply its very broad definition of export subsidy (which, precedent has shown, includes industrial and regional policy measures) in its own countervail law; the mere size of its market means, therefore, that this definition will set the dominant tone for policy planning throughout North America.

It is accepted in the EEC and most of the rest of the world that government measures to influence the level and location of investment are an entirely legitimate instrument of economic policy, one that should not be subject to the discipline of international trade law.

- - -

ENERGY PROVISIONS

1. Principal Conclusions:

- All FTA energy provisions applying to Canada are incorporated into NAFTA.
- Extends scope to include basic petrochemicals not covered by the FTA.
- Extends prohibitions on export quotas, minimum prices and export taxes to Mexico.
- Energy conservation programs sponsored by federal or provincial Crown corporations, such as Ontario Hydro, may be affected by language aimed at constraining scope for market intervention by Pemex or the Federal Electricity Commission. These provisions would rule out anything like Hydro Quebec's contract offering cheap electricity to Norsk Hydro, which was recently challenged by U.S. interests under the FTA. Could they also be used to challenge an energy conservation program that did not adhere to strict free market principles? [need to check re: Art 1502 applicability to provincial corp.]

SUMMARY

As net petroleum exporters, continental energy sharing has very different consequences for Canada and Mexico than it has for the U.S., a major petroleum importer. Integration of the energy sector means that both Canada and Mexico face the premature depletion of their non-renewable petroleum resources. Selling conventional oil and gas reserves at prices far below their replacement costs subsidizes U.S. consumers. These lower-cost, more accessible and more environmentally benign conventional reserves will have to be replaced by more costly offshore and frontier resources. NAFTA incorporates the FTA provision allowing governments to subsidize petroleum exploration and development, but disallows measures that would ensure that taxpaying citizens have first call on hydrocarbon discoveries.

Remember what R.K. Morris of the U.S. National Association of Manufacturers said about the energy chapter of the FTA: "When we got such a great deal on energy, we were crU.S.ders for the deal." [cited in Linda McQuaig The Quick and the Dead Viking; Toronto, 1991, p.173]

2. Modifications of the Canada-U.S. FTA

- extends coverage to cover basic petrochemicals.
- federal or provincial Crown corporations, such as Hydro Quebec or Ontario Hydro, may be affected by language aimed at constraining scope for market intervention by Pemex or the Federal Electricity Commission.

This language was originally in a draft annex to the energy chapter, where Pemex and the CFE are mentioned by name. A footnote in

the draft text indicates it was the government of Canada that suggested that the general Monopolies and State Enterprises Article 1502 cover state-owned energy companies. [need to check re: Art 1502 applicability to provincial corp.]

Article 1502 Monopolies and State Enterprises goes beyond the provisions of Article 2010, the monopolies clause of the FTA, where it includes the following:

"Each Party shall ensure... that any government monopoly... (b)... acts solely in accordance with commercial considerations in the purchase or sale of the monopoly good... including with regard to price... [and]

(c) provides non-discriminatory treatment to investments of investors, to goods, and to service providers of another Party..."

These provisions would rule out anything like Hydro Quebec's contract with Norsk Hydro to sell cut-rate electricity for a magnesium refinery. The contract was recently challenged by the Utah-based Magnesium Corporation of America as an unfair subsidy.

In more general terms, this strengthened Monopolies and State Enterprises clause constrains the use of Crown corporations for meeting non-commercial goals such as conservation of renewable or non-renewable resources, or as instruments of industrial policy. Existing programs, like Ontario Hydro's efforts to promote energy conservation, might be grandparented, provided that the Province of Ontario and the federal government write an exemption into NAFTA's Annex within two years. Unless specific provincial or state reservations are written into the annexes within two years, new conservation programs that depart from market principles might be subject to challenges as unfair barriers to trade.

An example of a reservation that the Mulroney government did write into the NAFTA annex concerns terms for government asistance to the Hibernia project. Annex I [p.I-C-55] grandparents requirements that certain goods and services be sourced in Newfoundland and in Canada and that the project operator undertakes "best efforts" to achieve specific Canadian and Newfoundland content levels. Canada may also require the transfer of technology to a Canadian company in connection with Hibernia.

Article 608:2 extends Art. 906 of FTA allowing governments to subsidize oil and gas exploration and development. [Earlier drafts only applied this article to Canada and the United States but the final text applies to all Parties.] Governments are allowed to subsidize the petroleum industry, but they cannot ensure taxpaying citizens benefit from discoveries since Articles 603 and 604 preclude export quotas, minimum prices or export taxes to cover replacement cost. [One exception is that, if a development takes place offshore in the Atlantic or in the Arctic or on land in the Yukon or the North West Territiories, Canada reserves the right to require the operator to submit a "benefits plan" for employing Canadians and providing Canadian companies opportunities to bid on contracts. Canada may require that "disadvantaged individuals or groups have

access to training or employment opportunities." [see Annex I p. I-C-56-58] Another Canadian reservation allows for continuation of regulations demanding majority Canadian ownership of firms receiving production licenses for petroleum production from offshore Atlantic and Arctic wells and the Yukon and North-West Territiories.

The leaked Virginia composite draft showed the Mulroney negotiators were seeking unlimited access to future Alaska oil production from the ecologically fragile zone off Northern Alaska. The final NAFTA Article 608 only allows Canada to import the same 50,000 barrel limit as established by the FTA. In both cases the oil must be shipped to Canada from the lower 48 states. This provision is of little value, since no Canadian refiner wants to import Alaskan crude and no West Coast refinery can run heavy Alaskan crude.

The Mulroney government claims that Article 606:2 will help to stop the California Public Utilities Commission from unilaterally breaking long-term contracts for imports of Canadian natural gas. But the wording is very weak. It only says each Party "shall seek to ensure" that regulatory bodies avoid disruption of contractual relationships "to the maximum extent practicable." The Toronto Star [Aug. 13, 1992 p.A13] reports "Officials conceded, however, that the U.S. federal government cannot force the California body to conform to an international treaty."

The FTA provisions that decimated the powers of the National Energy Board, reducing it to a monitoring agency by requiring that any surplus test be subject to restrictions on export quotas, minimum prices and export taxes, is carried over into NAFTA Article 608.

3. Proportional-sharing clauses Articles 316 and 605:

Mexico is specifically exempted from the proportional-sharing clauses, Articles 316 and 605, that oblige Canada to continue exporting the same proportion of its supply of non-renewable resources as were sold over the previous 36 months, even in the case of a national shortage. [Articles 409 and 904 of FTA.]

In an effort to get Mexico to accept a version of proportional sharing, the wording of a proposed proportional sharing clause was modified in the June 5 Virginia composite. The reference to Parties having to share the same proportion of supply as was sold over a previous 36-month period was replaced by more general language that did not specify a time period. In the final NAFTA version, the wording of Articles 316 and 605 is almost identical to FTA Articles 409 and 904. [Mexico's exemption is found in Annex 316 and Annex 603:6:2]

Avoidance of a proportional-sharing commitment is certainly a public relations victory for the Salinas government. However, this has to be put into perspective:

These proportional sharing clauses would only be invoked in times of a supply emergency.

A much greater threat to depletion of non-renewable resources is the continuing

unrestrained exports under normal conditions. The restrictions on export quotas and minimum export prices (Article 603) and on export taxes (Article 604) force Canada and Mexico to allow continued sales of non-renewable hydrocarbons at below their replacement cost. These market-driven exports will deplete non-renewable hydrocarbon resources over time. A NAFTA country cannot limit exports or apply export taxes to assure that revenues are sufficient to replace exported hydrocarbons with production from costly deep wells, offshore areas, or more expensive oil sands, or secondary and tertiary recovery techniques.

If Mexico did encounter a supply emergency and attempted to reduce exports to the U.S., it might still be challenged under the GATT terms that are explicitly written into NAFTA Articles 603 and 2101. In fact, the proportional sharing clauses are little more than elaborations on GATT Articles XI:2(a) and XX(g), (i) and (j).

GATT Article XI:2(a) is an exception to a general prohibition on export quotas which allows:

"Export prohibitions or restrictions temporarily applied to prevent or relieve critical shortages of foodstuffs or other products essential to the exporting party."

GATT Article XX specifies that a member country may undertake measures—

(g) relating to the conservation of exhaustible natural resources if such measures are made effective in conjunction with restrictions on domestic production or consumption;

(i) involving restrictions on exports of domestic materials necessary to ensure essential quantities of such materials to a domestic processing industry during periods when the domestic price of such materials is held below the world price as part of a governmental stabilization program; provided that such restrictions shall not operate to increase the exports of or the protection afforded to such domestic industry;

(j) essential to the acquisition or distribution of products in general or local short supply; provided that any such measures shall be consistent with the principle that all contracting parties are entitled to an equitable share of the international supply of such products;

The United States could still challenge any Mexican export restraints it judges not in conformity with these GATT rules, especially the proviso that all countries are entitled to an equitable share of the supply of such products.

Mexico could not claim that when it joined the GATT it specifically reserved its constitutionally protected natural resource sector from these GATT obligations, because Article 603:1 of NAFTA explicitly states, "The Parties agree that this [incorporation of GATT provisions with respect to prohibitions on trade in energy] does not incorporate their respective protocols of provisional application to the GATT."

Why did Canada not escape from proportional sharing?

If Mexico won an exemption from the proportional sharing clause, why did Canada not obtain the same release?

The primary reason is that the Mulroney negotiators never tried. Instead of joining forces with the Mexicans to eliminate this requirement, the leaked Dallas composite shows that the Mulroney government joined with the U.S. in demanding a general proportional sharing clause. Even as late as the sixth ministerial meeting in Mexico City at the end of July, 1992, Canada's Ambassador to Mexico, David Winfield, was still insisting that Canada wanted Mexico to accept the proportional sharing clause.

RELATIONSHIP WITH THE INTERNATIONAL ENERGY PROGRAM

The proportional sharing clause, as it applies between Canada and the United States, is specifically subordinated through Article 608:3 to the provisions of the International Energy Program (IEP). The IEP was set up among indistrialized, petroleum-importing countries as a "consumers' cartel" in 1974 at the initiative of U.S. Secretary of State Henry Kissinger, ostensibly to counter the power of the Organization of Petroelum Exporting Countires. Urder its terms, Canada is already obliged to share scarce petroleum resources with the U.S. in the event of shortages.

Mexico's exemption from the proportional sharing clause will set a precedent that will make it easier for the U.S. to extend NAFTA to OPEC members such as Venezuela. While non-OPEC member Mexico rejected the proportional sharing clause in the name of defending its constitution and national sovereignty, for Venezuela such a clause would be a stark challenge to continued membership in OPEC.

4. Mexican Concessions and Trade-Offs Made during the Negotiations

To win an exemption from the proportional-sharing clauses, Mexico had to make concessions in the investment and procurement rules applying to Pemex and the Federal Electricity Commission (CFE).

U.S. and Canadian oil supply companies won the right to bid on goods and service contracts from PEMEX and the CFE worth more than US$250,000. Initially Mexico wanted only contracts above US$400,000 to be open for US and Canadian bidding. The U.S. demanded a US$150,000 threshold. When they settled at US$250,000, Mexico made the larger concession.

Mexican negotiators started out insisting that 80% of Pemex contracts be reserved for Mexican firms and presented a long list of exemptions. Annex 1002.6 specifies that only 50% of Pemex or CFE contracts may be reserved for Mexican firms when the agreement comes into force in 1994. The share reserved for Mexican firms falls to zero over ten years, according to the following schedule:

1994	1995	1996	1997	1998
50%	45%	45%	40%	40%
1999	2000	2001	2002	2003
35%	35%	30%	30%	0%

The government procurement provisions will be reviewed by the three countries no later than Dec. 31, 1998, with a view to expanding their coverage, revising thresholds and eliminating some of the exemptions allowed. [Article 1024]

The concession of service contracts is especially important for the U.S. oilfield equipment industry, which claims that it "desperately needs access to the Mexican market in order to survive because of a diminishing U.S. market. Seventy percent of industry sales are now in the form of exports... [In June 1992] the number of rigs operating in the U.S. hit the lowest number ever since records have been kept." (Inside U.S. Trade July 10, 1992 p.17)

U.S. energy corporations pressed for Mexico to allow Pemex to tender "risk contracts" (contratos de riesgo) where the explorer receives a share of the petroleum. Mexico resisted on the ground that risk contracts would violate its constitution regarding state ownership over hydrocarbons. The final deal (Annex 602.3) says: "The Parties shall allow state enterprises to negotiate performance clauses in their service contracts." The Mexican government claims "performance contracts" (contratos de actuacion) where bonuses are paid in dollars are very different from "risk contracts" where companies share in the petroleum discovered.

However, the distincion may not be so cut and dried. Inside U.S. Trade July 24, 1991 p.18 reports: "According to an industry source, the language of this provision has purposely been left vague to allow each side to interpret it as it sees fit."

Inside U.S. Trade had earlier (Dec. 6, 1991, p.16-17) reported on how the U.S. industry lobbied for language permitting contracts that paid bonuses—i.e., created a link between the amount a U.S. company earns and the amount of oil found.

The Financial Times of London, June 11, 1992, reported that U.S. transnationals hope Mexico will relax regulations against foreign equity investment "sometime after NAFTA is signed." Therefore a two-step strategy seems to be at work.

Other pressures can be brought to bear on Mexico to further modify its foreign investment rules. Edward J. Morse, publisher of Petroleum Intelligence Weekly and former U.S. deputy assistant secretary of state for international energy policy, explains that a special US$5 billion, five-year line of credit to Pemex from the U.S.-government's Ex-Im Bank "could provide a wedge for the re-entry of U.S. firms, which could be paid on a royalty type of arrangement for their services. And it is only a short step from 'pure service' to 'risk service' contracts—the cover by which Ecuador and other Latin American countries permit equity type investments in the oil sector."

To make PEMEX more attractive to foreign lenders, the Salinas government laid off more than 70,000 workers and in June of 1992 reorganized the enterprise into a holding company with four semi-autonomous divisions:

exploration, refining, gas and basic petrochemicals and secondary petrochemicals. The new Pemex organization, following recommendations from Mackinsey consultants, a U.S. consulting firm, imitates the structure of large transnationals which customarily contract out drilling operations to smaller firms.

Many Mexicans believe the combined effects of Pemex reorganization and NAFTA represent an effective surrender of the control Mexico reclaimed when President Lazaro Cardenas expropriated the petroleum industry in 1938.

5. Implications for Mexico

The NAFTA energy chapter "belies the repeated declarations that there exists an agreement to respect the Mexican constitution with regard to energy." Carlos Puig Proceso 22 junio 1992 p.6.

While Pemex and CFE might nominally remain state firms, they would be constrained to act "solely in accordance with commercial considerations," according to Article 1502 on Monopolies and State Enterprises.

This reminds Canadians of how PetroCanada was led to privatization under the Conservative government. First its mandate was changed from being the government's "window on the petroleum industry" and a tool for developing the Canada Lands. PetroCan was instructed to behave like any private oil company. Then it was easier to privatize, since PetroCanada no longer had a public policy function.

Annex 602.3:3 provides for U.S. natural gas sales to industries in Mexico. Annex 602.3:5 allows private U.S. and Canadian firms to generate electricity in Mexico. Apparently these two items were linked during the talks, since foreign investment in power generation is meaningless without gas to run the turbines. "Pemex role in U.S. gas sales to Mex. minimal." see Inside U.S. Trade Aug. 14, p.1 & 18.

CONCLUSIONS

As net petroleum exporters, continental energy sharing has very different consequences for Canada and Mexico than it has for the U.S., a major petroleum importer. Integration of the energy sector means that both Canada and Mexico face the premature depletion of their non-renewable petroleum resources. Selling conventional oil and gas reserves at prices far below their replacement costs subsidizes U.S. consumers. These lower-cost, more accessible and more environmentally benign conventional reserves will have to be relaced with more costly offshore and frontier resources. NAFTA incorporates the FTA provision allowing governments to subsidize petroleum exploration and development, but disallows measures that would ensure that taxpaying citizens have first call on hydrocarbon discoveries.

Independent U.S. petroleum analysts and the U.S. Congressional Research Service agree with Mexican critics like Heberto Castillo and former PEMEX engineer Francisco Inguanzo that, at current market prices, Mexico's actual exploitable reserves are only about half as large as PEMEX claims.

In fact, unless there is new investment in costly deep wells and offshore development, Mexico's petroleum reserves will last for only about seven years.

Official U.S. reserves are equal to about nine years of production.

Conventional Canadian oil reserves, excluding the tar sands, at the end of 1989 were equivalent to 9.5 years of production, and conventional gas supplies were sufficient for 19.8 years.

If all Canadian natural gas reserves, including frontier resources not yet connected to markets by pipelines, are taken into account, then reserves are said to be sufficient for 100 years. Mexican gas reserves are estimated to last 29 years at current rates of exploitation. The comparable figure for U.S. gas reserves is only seven years. [Globe and Mail Toronto, Sept. 24, 1992, C10]

For more discussion of the actual extent of Mexican oil reserves, see B. Lopez & M. A. Sanchez. (1991, October 7). Controversy grows on extent of Mexico's proven reserves. El Financiero Internacional, 26; H. Castillo. (1990, October 15). Entegrar no es integrar. Proceso (728), p31)34; Beltran del Rio. (1991, December 9). Dato oficial sobre las reservas petroleras: 64,500 millones de barriles; dato real: 29,879 millones. Proceso (788), p16*21.

6. Alternatives to Continental Energy Integration

Energy, like food, should be excluded from any continental trade agreement.

1. Implement energy conservation measures and increase investment in renewable energy research and development in all three countries in order to: a) create more jobs than capital-intensive energy projects; b) protect the environment; and c) respect the rights of native peoples.

2. Respect Mexico's full constitutional rights to exercise sovereignty over its natural resources.

3. Allow each country to reserve a 25-year supply of non-renewable hydrocarbons before sanctioning exports.

4. Price oil and gas exports at their replacement cost, with the difference between production costs (including a reasonable rate of return for producers) and replacement costs put into public funds to finance conservation, renewable energy and other environmentally friendly conversion projects.

5. Permit green taxes on non-renewable energy consumption for funding conservation and renewable enregy programs.

6. Impose strict environemtal controls on energy projects.

7. Settle and implement native land claims and recognize their rights to determine whether and under what conditions pipelines, hydro dams or mines or drilling sites will be allowed on their land.

- - -

WATER EXPORTS

SUMMARY

Like the FTA, the NAFTA contains constraints—more onerous than those in GATT—which severely limit provincial and federal governments' ability to restrict exports of most goods.

Water is classified as a "good" by virtue of its inclusion in the draft NAFTA tariff schedule. (There is good evidence that this reference is not limited to "bottled water," as Canadian government officials insist, but extends to "potable" water and indeed to "ordinary water of all kinds".)

Canadian water exports are not exempted or excluded from the provisions of the NAFTA, even though the agreement does make explicit exceptions and exemptions (among which are allowances for government restrictions on the export of raw logs and unprocessed fish).

It also appears that indirect controls on water exports (achieved, for example, by restricting investment in water infrastructure) is also made more difficult through the NAFTA's general investment and national treatment provisions.

It seems very likely that any Canadian federal, provincial and municipal government that directly attempts to prohibit water exports or restrict trade in water to domestic users will be in violation of the NAFTA.

I. THE NAFTA CONSTRAINS THE ABILITY OF CANADIAN GOVERNMENTS TO PROHIBIT OR RESTRICT EXPORTS OF MOST GOODS.

The NAFTA is designed to reduce barriers to trade (see Article 102(a)).

Provinces and local governments are specifically bound by the agreement (see Articles 105, 201(2)).

All 'trade barriers' are made explicit and are then either allowed or slated for elimination.

In general terms, it appears that every significant 'barrier to trade' that exists between the three countries has been placed into one of two categories: Each 'barrier' is either listed as an exemption or exception and allowed to remain intact (at least for the time being) or (for all those not so listed) slated for immediate elimination or phase-out according to a specified timetable.

'Barriers' are to be eliminated in three ways:

(a) ensuring so-called national treatment,

(b) reducing or eliminating existing tariffs, or

(c) reducing or eliminating other import and export restrictions.

Only (a) and (c) seem relevant and are considered below.

(a) National Treatment shall apply to trade in goods.

Part Two of the draft NAFTA, entitled "Trade in Goods" contains chapters 3 through 8. For our purposes, Chapter 3 entitled National

Treatment and Market Access for Goods is the most relevant. Article 301 (National Treatment), section 1, states that "Each Party shall accord national treatment to the goods of another Party in accordance with Article III of the ... GATT."

National Treatment for imported products is guaranteed under GATT.

Article III of GATT applies only to imports.

The NAFTA's National Treatment provisions apparently also apply to export controls.

Exceptions to the NAFTA's national treatment provisions (see especially 301(2)) contained in its annex clearly include certain export controls. Specifically, NAFTA Annex 301.3 (page 3-17) entitled "Exceptions to Articles 301 and 309 (subject to review)" states:

"1. Articles 301 and 309 shall not apply to:

(a) controls by Canada on the export of logs of all species;

(b) controls by Canada on the export of unprocessed fish..."

This indicates that export controls (not just imports) are indeed subject to the National Treatment provisions contained in Article 301.

Moreover, because export controls on water are not specifically included as exceptions in this annex or elsewhere, it follows that they are prohibited by NAFTA's national treatment provisions.

(c) Most import and export restrictions will be eliminated.

GATT already prohibits most quantitative restrictions on exports, but allows special duties on exports.

The GATT Article XI ("General Elimination of Quantitative Restrictions") ((this is the same article that elsewhere allows import restrictions for supply-managed agricultural products)) states:

"1. No prohibitions or restrictions other than duties, taxes or other charges, whether made effective through quotas, import or export licences or other measures, shall be instituted or maintained by any contracting party ... on the exportation ... of any product destined for the territory of any other contracting party."

Exceptions to this are clearly meant to be minimal; Section 2 states that this requirement "shall not extend to ... (a) Export prohibitions or restrictions temporarily applied to prevent or relieve critical shortages of foodstuffs or other products essential to the exporting contracting party."

NAFTA export restrictions are even more onerous.

Although NAFTA Article 309 (1) echoes the GATT requirements:

"Except as otherwise provided in this Agreement, no Party shall adopt or maintain any prohibition on the ... exportation ... of any good destined for the territory of another Party, except in accordance with Article XI of the GATT..."

the very next section explicitly rules out a government's right to halt exports of a good in the event, for example, of disastrously low prices:

"The Parties understand that the GATT rights and obligations incorporated by paragraph 1 prohibit ... export price requirements..."

As is the case with National Treatment (see above), there are exceptions, but none of those listed relate to exports of Canadian water.

Section 5 of Article 309 sets this out as follows: "Paragraphs 1 through 4 shall: (a) not apply to the measures set out in Annex 301.3"

As pointed out above, those exceptional measures that are allowed and which are therefore listed in Annex 301.3 (page 3-17) include export controls on logs and unprocessed fish but do not include export controls on water. (Note also (page 3-23) that Mexico (unlike Canada) managed to get exceptions to the above restrictions for all those "(f) measures covered by Chapter Six (Energy)" as well as for a 10-year requirement for import permits on a long list of used goods (Section 2)). Since no similar exceptions were made for Canadian water, one is impelled to the conclusion that all NAFTA requirements outlined above concerning prohibition of minimum export prices, apply to exports of Canadian water. But it doesn't end there.

NAFTA prohibits export taxes, too.

Article 315 states that "... (N)o party may adopt or maintain any duty, tax or other charge on the export of any good to the territory of another Party" unless that charge is applied to the good sent to all other NAFTA Parties to the agreement AND it is charged on that good "destined for domestic consumption."

As usual, there are exceptions to this article, but they only apply to basic Mexican foodstuffs under strict conditions (Annex 315; page 3-65).

Again, in the absence of a listing of water as an exception, one must conclude that NAFTA prohibits export taxes on water.

Unfortunately, it doesn't end there, either.

GATT allows quantitative restrictions on exports only under certain circumstances (set out in XI:2(a) and XX(g), (i) and (j).

NAFTA adopts these GATT provisions and adds a restrictive 'proportionality' clause that applies to the U.S. and Canada.

(The first incarnation of this clause was Articles 409 and 904 of the FTA. Note, however, that Annex 316 specifically excludes Mexico from this clause.)

Article 316 ("Other Export Measures") states that the limited restrictions on exports, which are allowed under GATT (see immediately above), are allowed in the NAFTA only if they don't reduce the total proportion of that good made available for export over a 36-month or other negotiable period of time.

This means that the so-called 'proportionality clause' applies to exports of all Canadian goods, including water.

II. IN THE NAFTA, WATER IS CLEARLY CLASSIFIED AS A "GOOD".

So far, you may have wondered at the repeated references to water in connection with exports. "Wait!" you exclaim, "doesn't the government tell us that water is not part of NAFTA?"

Whatever the Tories or selected government officials say, the fact is that water is clearly classified in NAFTA as a 'good' by virtue of its inclusion in the NAFTA tariff schedule. The first part of the syllogism can be summarized as follows:

Premise 1: All items appearing in the NAFTA Tariff Schedule are 'goods'.

This is true. There really isn't any serious question that those items which are included in the Draft Tariff Phasing Schedule are 'goods.'

But for those with lingering doubts: Part Two of the NAFTA is titled "Trade in Goods." Part Two begins with Chapter Three which is entitled "National Treatment and Market Access for Goods." And within that chapter, Article 302—the article which deals with tariff elimination—refers specifically and repeatedly to "goods." Similarly, the section (Annex 302.2) which sets out the "staging categories" for tariff elimination refers repeatedly to "duties on goods." And finally, the Draft Tariff Phasing Schedule itself has several references to "goods" in its tariff phasing descriptions.

Premise 2: Water appears in the NAFTA Tariff Schedule.

This is also true. Water appears as item 2201.90 in the September 8, 1992 NAFTA Draft Tariff Phasing Schedule. This abbreviated listing appears as follows:

"Ice & snow and potable waters nes not cntg sugar or sweeteners". (In this context, "nes" refers to "not elsewhere specified" and "cntg" means "containing".)

Conclusion: For the purposes of the NAFTA, water is indeed a "good."

There really is no question that water is a "good" for the purposes of NAFTA. As a result, the main point of contention shifts to what types of water (if any) are exempt or excluded from the deal.

Unfortunately...

The definition of "water" is far broader than many government officials acknowledge. To confirm this, however, one must not rely on the shortened NAFTA tariff schedule; one must proceed to the more complete and internationally authoritative description of this tariff item.

After all, the listing for "water" in the NAFTA tariff schedule is only an abbreviated one. On page 4 of that Draft Tariff Phasing Schedule, this is pointed out in bold type, and readers are directed elsewhere: "For full (tariff) description, see the Canadian Customs Tariffs, Revenue Canada Customs and Excise."

The more detailed entry in the Canadian Customs Tariff appears as follows:

"22.01 Waters, including natural or artificial mineral waters and aerated waters, not containing added sugar or other sweetening matter nor flavoured; ice and snow.

2201.10.00 - Mineral waters and aerated waters

—— Natural mineral water

—— Other"

All tariff descriptions—including those in NAFTA—must conform to international rules of nomenclature.

The Customs Co-operation Council produces a publication entitled "Harmonized Commodity Description and Coding System Explanatory Notes"—generally referred to simply as the Explanatory Notes. This document is generally acknowledged to be one of the principal authoritative publications regarding tariff descriptions. As the Department of National Revenue publication entitled "Introduction to the Canadian Tariff and Import Statistics Nomenclature" states (on page 88): although the Explanatory Notes "are not legally binding on Importers/Brokers or the Department," it does "constitute the official interpretation of the HS, as approved by the Customs Co-operation Council, and have been adopted by Canada as the basis of official administrative policy for the Canadian HS-based Nomenclature."

The descriptions in NAFTA must also conform to this system since, according to Article 18 of the Convention, "No reservations to this Convention shall be permitted."

The authoritative international description for tariff item 22.01 includes "natural water of all kinds (other than sea water...)"

The description for tariff item 22.01 in the Customs Co-operation Council's Explanatory Notes is very broad. It reads in part:

"This heading (22.01) covers: (A) Ordinary natural water of all kinds (other than sea water - see heading 25.01). Such waters remain in the heading, whether or not clarified or purified, except that distilled or conductivity water and water of similar purity are classified in heading 28.51."

As a result, it is clear that tariff item 2201.90 covers all water other than:

- sea water (25.01),
- exceptionally pure water (28.51),
- sweetened or flavoured water (22.02),
- mineral waters and aerated waters (2201.10).

The definition of 'water' is not restricted to "bottled water".

Nowhere in the NAFTA, the Canadian Customs Tariff or the authoritative international Explanatory Notes is there any reference to bottles or containers of any kind. Clearly, the reference to water in Tariff item 2201.90 is not limited to bottled waters. It includes water in bottles, cans, tanks, tankers, pipelines, aquifers, and even natural water-courses.

The definition of 'water' is not restricted to 'potable water.'

The word "potable" (meaning drinkable; fit or suitable for drinking) does not appear in the Customs Tariff or internationally authoritative Explanatory Notes—both of which take precedence over the abbreviated NAFTA Draft

Tariff Phasing Schedule—where the word does appear.

But even if (for the sake of argument) 2201.90 did refer only to "potable water," the reference would include water in bottles, cans, tanks, tankers, pipelines, aquifers, and natural water-courses .... minus that water that was too polluted to drink. Thus, to insist that 2201.90 refers only to "potable water" is to state that only clean Canadian water is destined for export and that we will firmly retain only our dirtiest water.

The definition of 'water' is not restricted to 'water as a beverage.'

Several government officials have insisted repeatedly that tariff item 2201 refers only to "water-as-a-beverage" because water appears in the chapter entitled "Beverages, Spirits and Vinegar."

While it is true that water appears in the chapter having the title "Beverages, Spirits and Vinegar," the assertion that this means that water and all other goods listed in that chapter are beverages, spirits and vinegar in the every-day sense of those words is categorically false.

Chapter headings are provided for convenience only; they have no legal status.

Revenue Canada's publication entitled "Introduction to the Canadian Tariff and Import Statistics Nomenclature" states that "... Chapter ... titles are provided for ease of reference only; consequently, they have no legal bearing on the classification of goods."

The clincher is that Chapter 22 also contains "denatured alcohol" (Tariff item 22.07) which, by definition, is unfit for human consumption and hence not a beverage.

III. UNDER NAFTA, WATER IS TREATED AS AN ORDINARY GOOD LIKE VIRTUALLY ALL OTHERS.

As has already been pointed out, all exceptions to, and exemptions or reservations from, certain provisions in the NAFTA are clearly listed in the agreement itself. There are a great number of these and most of them appear as Annexes.

As already mentioned, there are exceptions to allow, for example, government restrictions on the exports or raw logs and unprocessed fish. But nowhere in the September 8th NAFTA draft is there any allowance for government restrictions of any kind regarding the export of Canadian water.

IV. AS A RESULT, GOVERNMENT ACTIONS CONCERNING WATER EXPORTS ARE SUBJECT TO ALL RESTRICTIVE NAFTA PROVISIONS.

Federal, provincial and municipal governments will be bound by all of the restrictive provisions in NAFTA (considered above) relating to national treatment and control on the export of goods including water.

As a result, under NAFTA, there seem to be no obvious means by which a Canadian government could directly restrict water exports—aside from those actions (allowed

under GATT) which can be taken only in response to such extraordinary circumstances as environmental disasters or severe domestic shortages.

In other words, NAFTA makes it impossible for any future Canadian federal, provincial or municipal government directly to prohibit water exports or restrict trade in water to domestic users.

V. NAFTA'S NATIONAL TREATMENT, INVESTMENT AND SERVICES PROVISIONS ALSO APPEAR TO PREVENT INDIRECT CONTROLS ON WATER EXPORTS.

Since NAFTA clearly prohibits Canadian governments from directly restricting exports of water, it seems reasonable to examine what indirect means remain for these governments to achieve the same purpose. (Such indirect methods gain in importance if attention is drawn away from the politically sensitive issue of water exports, per se, toward the less contentious matter of the construction and development of water infrastructure ostensibly for domestic purposes.) Unfortunately, a quick survey of such indirect means provides little cause for optimism.

Environmental provisions relating to investment are worded loosely.

Article 1114 entitled "Environmental Measures" allows governments to take measures that are "(1) ... appropriate to ensure that investment activity in its territory is undertaken in a manner sensitive to environmental concerns." There seems no suggestion that this clause alone could be used, for example, to halt a proposed investment in a water export scheme.

Performance requirements for investment are strictly limited.

Article 1106(1) states that "A Party shall not impose ... requirements ... in connection with the establishment, acquisition, expansion, management, conduct or operation of an investment of an investor of a Party ... in its territory ... (e) to restrict sales of goods or services in its territory that such investment produces or provides by relating such sales in any way to the volume or value of its exports or foreign exchange earnings."

The Canadian government placed no restrictions on water investment schemes.

Article 1101(2) states that "A Party has the right to perform exclusively the economic activities set out in Annex III and to refuse to permit the establishment of investment in such activities." Under this provision, the Mexican State reserved for itself the exclusive right to perform a number of economic activities, including to: own and operate satellite systems, generate nuclear energy, perform activities associated with the exploration of petroleum resource: (see page III-M-1). By contrast, the Canadian government has not placed similar restrictions on investment activities associated with water exports.

The Service section of NAFTA provides no comfort, either.

National treatment is accorded service providers.

Chapter 12 (entitled "Cross-Border Trade in Services") contains a guarantee of national treatment for service providers (Article 1202). (Note also that Articles 1201 and 1213 set out the broad sweep of this chapter in part by specifying to what this chapter does not apply.)

No quantitative restrictions are allowed.

Article 1207 states that quantitative restrictions on services (defined in Article 1213) are to be liberalized or eliminated and that no monopoly or economic needs tests are allowed. (For more information on restrictions on Crown corporations and other monopolies, refer to Chapter 15).

(Note also that Annex V outlines the activities of the National Transportation Agency which will continue to be allowed, but none of these allowances include the continued regulation by the NTA of non-energy pipelines as now set out in Part VI of the National Transportation Act, Chapter N-20.01.)

Licensing requirements are also restricted.

Article 1208 states that "Each Party shall describe in its Schedule to Annex VI commitments to liberalize quantitative restrictions, licensing requirements, performance requirements or other non-discriminatory measures relating to the cross-border provision of a service."

Article 1210 sets out the limited nature of any such restrictions.

Provincial authorities should read Chapter 12 especially carefully, because it sets out the time-frame for reservations and other so-called "non-conforming measures" which must be listed in the various annexes if they are to be maintained--even for the time being--after the passage of the NAFTA. For the most part, provinces have only one or two years to ensure that the federal government lists these measures on the provinces' behalf.

VI. MISCELLANEOUS POINTS:

Does all this mean that Canadian governments will be forced to sell Canadian water to the U.S.?

No, at least not initially.

If a provincial government determined that no water should be removed from a particular stream or aquifer for legitimate environmental reasons under any circumstances, that determination would almost certainly be permitted.

However, if a provincial government were to allow water removal from a stream or aquifer, there is every reason to believe that the access to or use of that water could not be restricted to Canadians.

Similarly, once a diversion of a river or stream is allowed, a pipeline approved, a water tanker port established, there would be no obvious way for Canadians to reserve that water for use within Canada.

And, of course, the proportionality clause means that (under ordinary circumstances) once

that water tap is opened, no Canadian government can force it closed.

Can't the Crown simply refuse to grant water licenses? ... refuse to sell any water?

The Crown currently issues water licenses and otherwise regulates domestic water withdrawals. The question is: can the Crown simply refuse to grant water licenses to exporters—even capriciously? It doesn't appear that it could under NAFTA—at least unless it refuses licenses to domestic consumers as well, or unless there were environmental or other reasons for so doing that NAFTA deemed to be not overly burdensome.

Given the enormous complexity of water rights in general and overlapping jurisdictions in particular, we remain unclear about this important point.

Is there demand in the United States for Canadian water?

Yes... without doubt.

This point is not laboured here, since only a cursory survey of the literature or clippings demonstrates that the demand for water in the United States is intense.

* * *

Postscript: This is an abbreviated version of a memorandum issued in early October. Please note that it is based upon the September 8 draft of the NAFTA. A very quick look at "the Alamo draft" dated October 7 indicates that many (and perhaps all) of the important issues considered above probably still apply.

A far more comprehensive treatment of this issue is contained in a publication (emanating from a two-day workshop sponsored by the Ontario Ministry of Natural Resources) entitled Canadian Water Exports and Free Trade, edited by A.L.C. de Mestral and D.M. Leith, Rawson Academy of Aquatic Science, Ottawa, 1989. Several papers by Mel Clark (Canada's deputy chief negotiator to the GATT Tokyo Round) and Don Gamble (then Executive Director of the Rawson Academy of Aquatic Science) that appeared during debate on the FTA are also available. We all should look forward to the book by Wendy Holm and Donald Gutstein, which will be published soon.

- - -

INTELLECTUAL PROPERTY

PRINCIPAL CONCLUSIONS

Unlike other chapters which aim at removing restrictions on cross-border movements of goods, services and investment, this chapter is protectionist. Specifically it protects the rights of corporate owners of patents, trademarks and copyrights.

The fundamental problem with the whole chapter is that it protects the "rights" of corporate owners without recognizing corresponding obligations to the broader society, to the original curators of biodiversity, to artists, musicians, writers and other cultural workers, or to less developed countries wishing to adapt technology to their development needs.

Life forms, including "genetic material, biological material such as is found in nature and inventions relating to living matter that comprise the human body" may be patented. Language proposed by Mexico in the Dallas draft aimed at reserving each nation's right to exclude these life forms from patentability does not appear in the final NAFTA Article 1709:3.

Compulsory licensing of new generic drugs is rendered all but impossible. Pharmaceutical patents will give drug companies 20 years of monopoly rights. Although existing licenses may continue, strict limitations are placed on the circumstances under which new compulsory licences may be issued.

Unique to this chapter are several long articles on enforcement. One of these articles specifies that criminal procedures are to be taken against violators of trademarks or copyrights, with penalties including fines and imprisonment.

THE CORPORATE LOBBY AND THE FTA

A powerful group of U.S. chemical, pharmaceutical, computer, publishing and electronics corporations lobbied the U.S. government to introduce intellectual property issues into international trade negotiations. Although intellectual property issues have traditionally been dealt with in other fora, such as the World Intellectual Property Organization, incorporating patent and copyright issues into trade negotiations became an important tool of U.S. foreign policy. By using the threat of retaliation against exports to the U.S. market, U.S. trade negotiators have cajoled a number of countries into giving stronger protection for corporate patents and copyrights.

Patent and copyright issues were an important part of the negotiations leading up to the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA). Although no chapter on intellectual property rights appears in the FTA, the Mulroney government introduced several important changes to Canada's intellectual property laws while the FTA was being negotiated. Amendments to the Copyright Act passed in June of 1988 recognized computer programs as "literary works." This improbable classification harmonized Canadian law with the U.S. practice

giving 50 years of protection to computer programs. The same legislation ended compulsory licensing (forcing copyright holders to allow reproductions in return for payment of a royalty) of sound recordings.

The only intellectual property right directly incorporated into the FTA occurs in Article 2006 where Canada agreed to amend the Copyright Act to give U.S. broadcasters "a right of equitable and non-discriminatory remuneration for any retransmission to the public of [a] copyright holder's programs." Previously Canadian cable companies had relayed to subscribers U.S. broadcasts, substituting Canadian advertising. The cable companies were expected to spend much of the revenue from the substitute advertising on producing Canadian programming. The Mulroney government put an end to this practice before the FTA was signed. FTA Article 2006:2(a) also protected copyrights of programs that had been electronically altered or "scrambled."

NAFTA article 1707 makes the protection offered to "encrypted" (scrambled) satellite signals much stronger. It requires Canada (and the U.S. and Mexico) to "make it a criminal offense to manufacture, import, sell, lease, or otherwise make available a device...[for] decoding an encrypted program-carrying satellite signal without authorization of the lawful distributor of such signal... and a civil offense to receive, in connection with commercial activities, or further distribute" such a signal.

The Mulroney government also partially met the expectations of the U.S. biotechnology industry by introducing Plant Breeders' Rights legislation in January of 1988 just after the preliminary transcript of the FTA was initialled. Some observers see that legislation as an attempt at an under-the-table deal with the U.S. on intellectual property rights which did not totally satisfy the Americans because it contained effective provisions for compulsory licensing of patented seeds. Later, in May of 1989, after the FTA was ratified, the Mulroney government introduced new Plant Breeders' Rights legislation which contained much weaker compulsory licensing provisions.

Most importantly, the Mulroney government introduced Bill C-22 during the FTA negotiations. Bill C-22 extended patent protection for all patents from 17 years from date of issue to 20 years from date of filing. For pharmaceutical patents a 10-year period of exclusive monopoly rights during which no compulsory licenses could be granted was also introduced. Although a preliminary text of the Canada-U.S. accord obtained by journalists on October 3, 1987, referred to a Canadian commitment to pass Bill C-22, the revised official text did not mention the new patent law. A major reason why no formal chapter on intellectual property rights was ultimately included in the FTA was because Canada's new drug law did not go far enough in curtailing the licensing of generic copies of brand name pharmaceuticals. As one U.S. FTA negotiator explained, Bill C-22 would be "hard to use as a paragon to put over to the rest of the world."

Since no formal intellectual property code was included in the FTA, the U.S. government and corporate lobbyists turned their attention to the multilateral GATT negotiations. Certain precedents were set in the draft GATT text on Trade Related Intellectual Property Rights (TRIPs). However, U.S. corporations were still not satisfied with the TRIPs code, especially the provisions giving less developed countries more time to phase in protection for transnational corporate patents.

Accordingly, the Intellectual Property Committee (IPC), representing such giants as Bristol-Myers Squibb, Hewlett-Packard, Johnson & Johnson, Monsanto, Proctor & Gamble, DuPont, General Electric, IBM, Merck, Pfizer, Rockwell and Time Warner successfully lobbied the U.S. government to treat the draft GATT TRIPs text as "a floor—not a ceiling—for the level of protection in NAFTA's section on intellectual property."

While the Intellectual Property Committee considers Chapter 17 of NAFTA "a significant advance in the standards of protection and enforcement of intellectual property rights," it is still not satisfied. It wants the United States to use future trade negotiations to seek further "improvements." In a letter to U.S. Trade Representative Carla Hills, the IPC identifies "a number of provisions that should be improved upon in future intellectual property negotiations. In particular, the IPC remains concerned about the exclusion from patentability of certain biotechnological inventions."

PRIVATIZING LIFE

Chapter 17 advances the biotechnology industry's goal of eventually winning patent rights over plants, animals, genetic materials, and even life forms derived from the human body.

Language proposed by Mexico in the leaked Dallas draft of the NAFTA text, aimed at reserving each nation's right to exclude life forms from patentability, does not appear in the final NAFTA Article 1709:3.

In the Dallas draft, dated February 21, 1992, Mexico had sought the right to exclude from patentability the following categories which are also excluded under its recently revised intellectual property law:

> "plant species and animal species and varieties; biological material such as is found in nature; genetic material; and inventions relating to living matter that comprise the human body."

The Industrial Biotechnology Association, representing more than 80% of U.S. private companies investing in biotechnology research and development, lobbied the U.S. Trade Representative to use the NAFTA talks to win changes to Mexico's patent law. U.S. biotechnology firms want the Mexican law to give more protection to genetic engineering processes, genetic material, inventions involving matter found in the human body, and genetically engineered plants and animals.

Instead of the more specific exclusions proposed by Mexico, the final NAFTA text incorporates the essential language of the GATT TRIPs Article 27. NAFTA Article 1709:3 therefore states:

"A Party may also exclude from patentability:

(a) diagnostic, therapeutic and surgical methods for the treatment of humans or animals;

(b) plants and animals other than microorganisms, and

(c) essentially biological processes for the production of

plants or animals, other than non-biological and microbiological processes for such production."

The operative verb is "may exclude." Article 1702 makes it clear that Parties to NAFTA are still free to "implement in [their] domestic law more protection of intellectual property rights" than the minimum demanded by Chapter 17.

Once additional patent rights over biological material are established in one jurisdiction, biotechnology companies will use any precedents to press for recognition of their patents in other jurisdictions and for further amendments to international intellectual property agreements.

The NAFTA text incorporates a key provision of the TRIPs text requiring each Party to:

"provide for the protection of plant varieties through patents, an effective scheme of sui generis protection or both."

The Mulroney government has already fulfilled this obligation by passing plant breeders' rights legislation, as noted above. The requirement to implement either patent protection or plant breeders' rights legislation must be read in conjunction with Article 1701:2:(b) requiring each Party to give effect to the substantive provisions of the International Convention for the Protection of New Varieties of Plants. (UPOV Convention)

The patenting of seeds goes beyond plant breeders' rights, since the latter do not convey ownership over germplasm but only a monopoly right to market a particular variety. Patents cover not only the right to sell seeds, but plant parts and processes as well.

The implications of these articles are enormous.

Article 1709:3 allowing countries to exclude plants and animals from patentability will not stop the biotechnology industry from seeking patents on genetic material and other life forms. As Pat Mooney of the Rural Advancement Foundation International writes:

"the legislative history in industrialized countries shows clearly that plant variety rights lead to exclusive monopoly rights over microbials and then animals. In a technology where fish and insect genes are inserted into crop plants and human

> genes are inserted into mice, pigs, sheep and goats, the 'natural' barriers between—not only species—but biological kingdoms are broken down. Life is homogenized. If human beings were excluded from patentability, would the DuPont mouse (the first patented animal) be unpatentable because it contains a human gene? Would pharmaceuticals derived from human tissue be unpatentable?"

Beth Burrows of the Washington Biotechnology Action Council, explains what the patenting of life forms could mean for agriculture:

> "Life-form patents will result in farmers being denied their traditional rights to save seed [because] planting seeds without paying royalties is making an unauthorized copy of a patented product. Farmers will be forced to pay royalties for every seed and farm animal derived from patented stock, forced to become more dependent on fertilizers, pesticides, herbicides and the machinery made by the same companies who collected the traditional seeds in the first place and now sell back the chemically-dependent derivatives."

Pat Mooney points out that the leading companies in private biotechnology research and development are predominently pharmaceutical manufacturers. They are also the dominant pesticide and seed companies. They concentrate on producing pesticide-resistant plant varieties that will resist their herbicides. Biotechnology could be used to produce pest-resistant varieties of plants instead, but this is obviously less profitable for the companies which dominate the pesticide and seed markets.

One of the reasons why the biotechnology industry is seeking to advance recognition of patents over life forms in treaties negotiated on this side of the Atlantic is because many Europeans have questioned the ethics of life-form patenting. For example, the European Parliament commissioned an "ethical assessment" of life-form patenting which noted:

> "To transfer the concept of property onto modified organisms... implies a change in the way in which science is conducted by limiting the freedom of information and the traditional free circulation of scientific information. Concerning the patenting of plant genetic resources, many wonder if they should be subject to harmonization or if they should be considered a component of the common heritage of mankind... [Regarding] patenting of animals: patenting motivates the tendency to consider animals as... new consumer products. Patenting, in turn, increases production and this causes great animal suffering."

Many Christian ethicists take issue with the very notion of patenting life forms. For example, Dr. Freda Rajotte writes:

> "The very word 'creation' implies that there is no owner of the planet, with all

> that lives upon it, except for the living God. To claim to 'patent' a life form is a direct and total denial of God as Creator, sustainer, breath of life, immanent spirit in the within of all being."

Canadian churches have opposed plant breeders' rights and expressed grave concerns with regard to private industry control of genetic engineering. For example, the Statement on Genetic Engineering presented to the June 1989 General Assembly of the Presbyterian Church in Canada asserts:

> "Because of its mandate to support equality, justice and love for all humankind, the Church should oppose seed monopolies and demand access for all plant breeders to plant life forms. ...The results of industry control of genetic engineering could be extraordinarily limiting for marginalized people and those in the third world. Discoveries of treatments for genetic diseases must be made available to all researching and treatment offered to all people regardless of wealth, race, sex, religion, occupation or country of residence."

COMPULSORY LICENSING OF GENERIC DRUGS

The Canadian Parliament is currently debating Bill C-91, introduced by the Minister of International Trade, Michael Wilson, to amend Canada's patent law to give a full 20 years of monopoly protection to pharmaceutical patents. The legislation will end the practice of licensing generic copies of new patent medicines. The availability of less expensive generic copies of brand name drugs now saves Canadians over $500 million a year. The Ontario government estimates that the elimination of compulsory licensing will increase the province's drug plan costs by $80 to $100 million a year.

Although Mr. Wilson wishes to disassociate Bill C-91 from the NAFTA debate, the two are intimately related. In a report to Congress assessing the first two years of the bilateral FTA, President Bush himself clearly articulated U.S. opposition to the Canadian practice of compulsory licensing, that is, issuing licenses to Canadian firms to produce generic copies of patented medicines. The NAFTA text would prevent any future Canadian government from reversing Bill C-91 and restoring the right to issue licences for generic copies of patent medicines.

It is significant that the Pharmaceutical Manufacturers Association (PMA) in the United States became the first major industry association to endorse NAFTA. The PMA believes that the NAFTA patent provisions go beyond the draft GATT text on Trade Related Intellectual Property Rights (TRIPs), lock in changes to Mexico's patent laws and cement the proposed changes to Canada's patent legislation contained in Bill C-91.

The leaked Dallas draft, dated Feb. 21, 1992, reveals that the Mulroney government negotiators approached the intellectual property chapter of NAFTA with a very weak bargaining

position. The Canadian negotiators did not even present a draft text. Instead they simply proposed that "The Parties agree to ratify and implement the Uruguay Round agreement on Trade Related Intellectual Property."

Subsequent to the Dallas talks, the Canadian and Mexican negotiators introduced some language from the TRIPs text into key NAFTA provisions, especially as they would affect compulsory licensing. The final NAFTA text incorporates wording from Article 31 of the TRIPs code setting down the conditions under which compulsory licenses may be issued. For example, efforts must first be made to obtain authorization from the patent holder on "reasonable" commercial terms; generic copies are to be sold predominantly in the domestic market, not exported; these two requirements may be waived in cases where the licences is issued to "remedy a practice determined after judicial or administrative process to be anticompetitive"; the patent holder must be paid adequate remuneration; patent holders may challenge decisions in the courts.

The NAFTA text rewords the final clause of TRIPs Article 31 in a way that would seem to restrict the development of new pharmaceuticals that are improvements or variations on existing patent medicines. Most "new" drugs, in fact, are variations on previous discoveries and not clinical breakthroughs. Dr. Joel Lexchin estimates that, of the 25 "new chemical entities" developed each year by the drug industry, only two or three represent any major therapeutic gain.

Article 31(l) of the TRIPs text lays down certain conditions under which a "second patent" may be obtained based on an already patented formula: the new invention must represent an important technical advance and the owner of the first patent is entitled to a cross-license to use the second invention. Instead of restating these conditions, NAFTA Article 1709:10:(l) states that a Party to the agreement "shall not authorize the use of the subject matter of a patent to permit the exploitation of another patent except as a remedy for an adjudicated violation of domestic laws regarding anti-competitive practices." This article would appear to require that a pharmaceutical company must first be convicted of an abuse of its monopoly over the production of a certain drug before another company could use its patented discovery as the basis for a generic copy or for producing a "new, improved" variety.

Given all the conditions attached to new compulsory licenses by Article 1709, it is highly unlikely that any new generic copies of patent medicines would ever be authorized under this article.

OPPOSITION IN THE U.S. TO CANADA'S "CULTURAL EXEMPTION"

NAFTA Annex 2106 incorporates FTA Article 2005 on "Cultural Industries," insofar as it applies between Canada and the United States. What has aroused opposition in the United States is not any rewording of the FTA's cultural industries clause itself, but the fact that it now covers the chapter on intellectual property rights which has no parallel in the FTA.

The clause allows Canada to take measures to protect "cultural industries" that normally would not conform with NAFTA's provisions. It also allows the United States to retaliate with "measures of equivalent commercial effect" if it deems it has been hurt by Canadian actions under this clause.

Trade Minister Michael Wilson claims that the incorporation of FTA Article 2005 into NAFTA defends Canadian culture. In fact, the original article never did protect Canadian culture. The article implicitly adopts a definition of culture that reduces it to just another business sector. Many Canadians reject such a restrictive definition out of hand.

There is abundant evidence that the clause has not functioned to protect Canadian culture, even within the parameters of this very narrow definition. A number of Canadian cultural policies were undermined or abandoned by the Mulroney government despite the supposed exemption offered by the FTA. Postal rates for U.S. magazines were effectively equalized and a promised $220 million indirect subsidy to Canadian publishers was whittled down to just $45 million even before it was introduced. Secretary of State Flora MacDonald's proposals for Canadian control over film redistribution were reduced to "a feeble shadow," according to the Association of Canadian Distributors. The Baie Comeau policy requiring that book publishers up for sale be offered first to Canadian buyers effectively ended with the sale of New American Library of Canada to Penguin.

Nevertheless, the extension of the cultural clause to intellectual property rights worries many in the U.S. entertainment industry. U.S. film, video and recording industries are ready to demand mandatory sanctions against Canada if their economic interests are harmed. The U.S. industries "fear that the cultural exemption will allow Canada to deny national treatment to both performers and producers, because existing international conventions only guarantee national treatment with respect to authors." The principle of national treatment—that is, treatment no less favourable than what is accorded to a country's own citizens—is applied to intellectual property rights under Article 1703. The U.S. Motion Picture Export Association has taken the hardest line, urging Congress to insist that NAFTA be renegotiated to do away with Canada's cultural exemption. Several U.S. industry associations fear that the cultural exemption sets a dangerous precedent for the Uruguay Round talks under GATT.

Carla Hills, the U.S. Trade Representative, has resisted demands to reopen NAFTA, but has responded to this political pressure by assuring Congress that the U.S. would retaliate against Canada if it suffers economic harm from the exemption. She also insists that the Canadian exemption would not set a precedent for other trade negotiations.

Mexico did gain one exemption from national treatment in the cultural field. Mexico retains the right to reserve 30% of the screen time in every theatre on an annual basis to films produced by Mexican enterprises. [Annex I p. I-M-15] Since this reservation is incorporated in an Annex to the agreement, the U.S. film industry cannot seek financial compensation. If

Canada were to introduce an equivalent measure under the cultural industries clause, we would have to either pay compensation or face retaliatory measures of equivalent commercial effect.

COMPANIES PROTECTED, NOT ARTISTS

One reason why the U.S. film, video and recording industries are strongly opposed to an exemption for cultural industries is that it might reinforce some European laws that they vigorously oppose. The Europeans have used existing international conventions protecting the rights of artists, authors and musicians to avoid royalty payments to U.S. corporate owners of copyrights. The bias in NAFTA's Article 1705 on Copyright is to protect motion picture studios and not necessarily script writers, actors, musicians or other artists.

Article 1706 offers at least 50 years of patent protection "to the producer of a sound recording." The object here is to protect companies that make records, tapes, compact disks or use any future recording technologies. There is no mention of the artists who compose or perform a musical work. This oversight could be detrimental to composers or songwriters whose work is unprotected in a non-recorded form.

The U.S. Labour Advisory Committee's official assessment of NAFTA submitted to the Bush Administration concludes that "the protection of legitimate intellectual property rights for large numbers of workers in the entertainment and mass media sectors has not been achieved."

NO EXEMPTIONS FROM UNILATERAL USE OF U.S. TRADE LAW

During the FTA negotiations, the Mulroney government tried to win an exemption from Section 337 of U.S. trade law which allows the U.S. government to take unilateral measures against nations deemed to infringe on patent rights held by U.S. corporations. According to a confidential memo written for then Treasury Secretary James Baker in October of 1987, the refusal of the U.S. to exempt Canada from Section 337 was a major reason why no chapter on intellectual property rights was ever included in the FTA.

The leaked Georgetown NAFTA draft, dated 16 January 1992, (p.18) shows that the Mulroney negotiators wanted to introduce into NAFTA language disciplining the use of U.S. section 337, but no such restriction appears in the final text. This means that the U.S. government was unwilling to accept any precedent-setting discipline on the use of its unilateral trade laws, even by partners willing to accept all the NAFTA disciplines.

IMPLICATIONS FOR MEXICO, LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN

U.S. Trade Representative Carla Hills has stated that Mexico's new patent law is a model for the rest of Latin America. In fact, Mrs. Hills has made it clear that a country's willingness to amend its intellectual property laws to give more protection for transnational corporate investors is a precondition for eligibility to join NAFTA under the Enterprise for the Americas Initiative. Chapter 17 of NAFTA sets out the minimum

standards that the U.S. wants incorporated into each nation's patent laws: 10 years of protection for industrial designs, 20 years of protection for product patents, 50 years of protection for computer programs, 50 years of protection for literary and artistic works.

The limitations on the production of generic medicines is particularly important for impoverished peoples who cannot afford expensive patent medicines. While generic medicines might save North Americans money, in the Third World their unavailability can cost lives.

ENFORCEMENT

Unique to the intellectual property rights chapter are nine pages of detailed clauses outlining enforcement measures Parties are to write into their domestic laws. Article 1717 specifies that criminal procedures are to be taken against violators of trademarks or copyrights, and penalties are to include fines and imprisonment. Until the Mulroney government amended the Copyright Act during the 1988 run-up to the FTA, penalties for copyright infringement in Canada were $10 per copy up to a maximum of $200 per transaction. Under the 1988 Copyright Act, the maximum fine was raised to $1 million and the maximum jail sentence became five years.

Article 1718 authorizes the impounding of goods on suspicion of violations or trademarks or copyrights. Article 1715:2(d) & (e) says violators of intellectual property rights must pay the rights holders' legal costs, as well as compensation for lost earnings.

The NAFTA text also favours the holders of existing patents by declaring that persons or companies accused of using patented processes to produce similar products shall be guilty until they prove themselves innocent. Canadian law would have to conform to Article 1709:11 which states that:

> "Where the subject matter of a patent is a process for obtaining a product each Party shall, in any infringement proceeding, place on the defendant the burden of establishing that the allegedly infringing product was made by a process other than the patented process..."

ALTERNATIVES

Pat Mooney argues that exclusive monopoly control through patents or plant breeders' rights cannot be justified for the following reasons:

1. There is no empirical data available in any country that positively correlates exclusive monopoly provisions with an increase in innovation. There is considerable evidence, in fact, that both inventions and information dissemination are constrained by exclusive monopolies.

2. Exclusive monopoly provisions and the possibilities for cross-licensing across different industrial segments and markets bias intellectual property rights towards transnational enterprises with the largest legal departments, and exclude new entrants and smaller companies from equal access to technologies.

3. The evolution of intellectual property law over the last 150 years shows a continual strengthening of "rights" for patent holders and a constant erosion of "rights" for society in general.

A strong ethical case can be made against allowing the patenting of any life forms, beginning with the premise that all life is sacred, a gift from the Creator. God's gift to all of humanity should not become the private property of corporations. If any level of biological material is patented, then the biotechnology industry will continue to press for more and more patents, until all life forms are ultimately deemed patentable.

Giving corporations exclusive ownership over plants, animals or genetic material co-opts not only genetic resources but also the knowledge and genius of peoples who have identified, cultivated and bred unique life forms in their natural habitat. Corporate intellectual property rights limit the role that biotechnology could play in improving the lives of the poor.

Accordingly the signers of the Alternative Treaty on Trade and Sustainable Development, working in parallel with the official United Nations Conference on the Environment and Development (UNCED or the Earth Summit) in Rio de Janeiro, concluded:

> "In order to address issues of intellectual property while preserving the rights of traditional societies using non-patentable living resources, all patenting of biological resources and life-forms should be halted....
>
> "Trade mechanisms that reduce or restrict the free flow of ideas and technologies necessary for the protection of the environment and health must be eliminated.
>
> "Mechanisms such as compulsory licensing ensure nations' rights to use products with broad social value; these rights must not be compromised by... any [trade] negotiations".

An alternative approach would compensate indigenous and Third World communities for the biological life forms which they have preserved, selected, bred and cultivated for generations and which are now the basis for agricultural and pharmaceutical innovations. Precedents exist in intellectual property law for collecting funds to remunerate the originators of materials that are copied by others. For example, several states place a surcharge on the sale of blank cassette tapes and on the use of library photocopiers to collect funds for distribution to recording artists or authors. If Third World guardians of biodiversity were remunerated at royalty rates similar to those claimed by chemical and pharmaceutical corporations, then the original stewards of precious biological resources would collect U.S.$302 million a year from global see vendors and U.S.$5 billion a year from world pharmaceutical sales.

Compulsory licensing of generic drugs should be restored, not just in Canada, but also throughout the world. It should be noted that t compulsory licensing system does not deny corporate patent rights entirely. Patent holders

are compensated. It is a way of restoring a balance between private rights and obligations to the wider community.

Basic research and development for the advancement of medicine and agriculture should be encouraged through the adequate funding of universities and public bodies like the research branch of Agriculture Canada. The patent system could play a role in the funding of these endeavours if, for example, a portion of the fees paid by holders of compulsory licenses were allocated to university research projects. Research could also be funded through a tax on pharmaceutical companies, instead of relying on their voluntary contributions to research institutions.

A balance of rights and obligations for patent holders should ensure that less-developed countries are able to adapt technology for their own use, while assuring that the original inventors (not necessarily the corporations that buy up patent rights) are fairly compensated for their efforts.

- - -

AUTOMOTIVE SECTOR

Note that the main damage was done in the FTA. NAFTA, which supersedes the FTA only makes it worse. The main critcisms of NAFTA as it affects the auto sector are as follows:

a) We did not get a Canadian content rule (i.e., country-by-country) to supplement the overall rule of origin. This leaves us vulnerable to being cut out of job commitments from the Japanese multinationals to offset their growing market share, as well as to a shift of jobs to Mexico and the U.S. South by American (and Canadian) companies.

b) The FTA took away Canada's right to make future changes in rules on corporate investment and access to our market; NAFTA consolidates that loss of sovereignty. If NAFTA becomes law, we lose the main policy tool that created and maintained the Canadian auto industry-managed trade for the sector—corporate commitments to Canada in exchange for access.

RULE OF ORIGIN

The "Rule of Origin" (RO) refers to how much content a vehicle or part must have in North America to be considered a North American product, and therefore eligible for duty-free flow between the three countries.

a) For cars and light trucks (pick-ups, vans) and engines or transmissions for such cars, the RO is 62.5%.

b) For trucks, buses, etc., and their engines or transmissions, the RO is 60% (slightly more flexibility for these vehicles).

c) Other parts: RO is 60%.

The agreement is intended to start on **January 1, 1994, and there will be a transition period of eight years.** So you have duty-free entry for the first four years with only 50% RO, you need 56% after those four years, and then must reach 62.5% after eight years (55% and 60% for trucks, etc.). If you build a new assembly plant, you have five years (from first prototype) to get from 50% to 62.5% (or 60%) RO. For a major plant changeover, you have two years.

A complicating factor is how to actually do these calculations. For assemblers, there are three options in calculating whether a vehicle meets the RO:

i) Model line by plant. A "model line" means a shared platform, so—the Regal and Lumina represent one model line. If, for example, the Regal had 55% content and the Lumina had 85%, GM could average both together to reach above the required 62.5% and both cars would qualify.

ii) Vehicle class by plant. A "vehicle class" includes all cars, or all trucks by a company in one country (a minivan is generally a car for trade even though it's a truck for U.S.fuel emissions regulations [CAFE]). So even if you have two different models in a plant, you can average all the cars in that plant to meet the test. (e.g., some Japanese plants run two different models in a plant).

iii) A corporation can average one model line across a number of plants in one country if it wants (e.g., Ford could average all F-series pick-ups in the U.S.).

What these options do is increase corporate flexibility so they can meet the RO more easily or, theoretically, choose to have low content on one model, and pay the tariff, while meeting the RO on another and getting duty-free access.

For parts producers, the important new concept introduced here is "tracing." This means that you actually count the content in each part rather than on an all-or-nothing basis. For example, an engine with 40% North American content is currently short of being "North American" (less than 50%) and so counts as zero content if shipped from Canada into a U.S. plant; with 60%, it would have counted for 100%; now it will count for what it actually is—40%.

CONFUSION AROUND THE RULE OF ORIGIN ARGUMENTS:

The confusion starts with the fact that the Canadian government had tried to keep the RO at 50%. Many people now want to argue that they "caved in" to the U.S. by letting it be higher. The point, however, was that it always should have been higher—the Canadian government's analysis was wrong in arguing for 50%. The argument for 50% was based on three different arguments.

The main economic argument was that, if the RO were too high, Japanese multinationals would decide not to meet it and pay the tariff penalty instead. But if they face a penalty each time they cross a border within North America, they would be biased to go to the U.S., since that's where most of the product goes (i.e., you minimize tariff penalties by locating in your largest market). The problem with this argument is two-fold:

a) We shouldn't build our trade policy around attracting more assembly plants—we have more than enough now and the real issue is increasing the domestic content of the transplants, reducing the record level of imports, and preventing the outflow of Big Three jobs.

b) The political reality is that the Japanese multinationals will meet whatever RO we set. It becomes a standard, a test of their commitment—particularly in the U.S.—and the only real issue is a fair transition period, which they have.

A second argument is that if we force them to have higher content, this will occur in the U.S. The argument involves arguing that higher content will force investment in engines, transmissions, and steering components, and that economics of scale imply that these will locate where assembly is—in the U.S. It's not clear that all this follows logically from NAFTA:

a) 62.5% may not necessarily force power-trains investment; the numbers aren't clear on this. (Though we will see this kind of investment).

b) These kinds of investments need not be located by the assembly plants—e.g., Chrysler's main assembly plants are in Canada but we have

no power-train plants at all; Windsor (GM) Transmission supplies a significant number of U.S. plants; the Japanese transplants still bring engines in from Japan; Mexico has become a major producer of engines, the vast majority of which are for U.S. and Canadian plants.

c) None of the Japanese transplants have put power-trains into Canada to date. So why would anyone blame the new rules?

Nevertheless, the U.S. will be the main beneficiary of this increase. The point, however, is not that we should have **lower** rules and import more from Japan, but that we need **Canadian content** rules to take advantage of the potential from higher overall North American content requirements. (By the way, if all that happens is that we import from U.S. plants instead of Japanese plants, this is not all bad. It would relieve some U.S. pressure against the high surplus we have under the Auto Pact.)

The third and main argument is our government's relationship to the Japanese multinationals—they felt that they got the past investment by committing to keep content at 50% and in order to preserve this "commitment" and attract further investment, they had to fight for 50%. Needless to say, we haven't been impressed with this:

a) These multinationals have gotten away with large market share and low commitment for too long. We shouldn't feel badly about correcting this!

b) You don't attract Japanese companies' investment by being "nice" to them. You need rules.

c) The transition period is generous and feasible.

Finally, and more generally, the auto section of NAFTA reads like it was written by the Big Three—which it largely was. It does discriminate against their Japanese competitors. We would have done it differently in two ways. First, no discrimination by nationality or past-performance—only by commitment to jobs and investment here. Second, by insisting on national rules and rights to supplement the overall rule of origin and thereby establish a model for sectoral agreements that is rational, fair and viable.

TARIFFS

If you don't meet the rule of origin, then tariffs between the three countries remain as is (Mexico about 20%; U.S. about 2%-3% but 25% on trucks including light trucks; Canada about 9%). If you do meet the rule of origin, then tariffs fall to zero—in some cases immediately, and in others over 10 years:

COUNTRY	CARS	LIGHT TRUCKS	HEAVY TRUCKS	PARTS
U.S.	zero immediately	drop to 10% immediately phase out 5 yrs	over 10 yrs	0-5 years (some 10 yrs)
Canada/ Mexico	cut in half immediately phase out 10 yrs	cut in half immediately phase out 5 yrs	over 10 yrs	0-5 years (some 10 yrs)

MEXICAN DECREE

The Mexican trade restrictions are quite complex; they are to be phased out over 10 years. After the 10 years, anyone who meets the rule of origin for North America can have duty-free entry. During the 10-year transition, the rules will be eased for existing assemblers in Mexico (GM, Ford, Chrysler, Nissan VW). This

means that the latter companies will have growing access to Mexico and a chance to consolidate in Mexico before Honda and Toyota can get in.

CAMI

GM, as usual, wanted special treatment—particularly for the CAMI plant (the GM-Suzuki venture in Ontario) which does not have 62.5% North American content. What they get is a special "CAMI clause" (it actually names this plant!) whereby CAMI is treated as follows:

i) GM can average CAMI cars with other Canadian cars (similarly with trucks) and if overall North American content exceeds 62.5% (which it does), it can enter U.S. duty-free.

ii) This special treatment does not apply to Mexico (where Nissan and VW make small cars and resented this special treatment).

Ironically, there is one side benefit for us here. If GM averages CAMI trucks with its own Canadian trucks to get around the 25% U.S. tariff, then it has to keep Oshawa truck—its only truck facility after Scarborough closes—operating! (Otherwise, it has nothing to average CAMI trucks with and it also needs the CAMI trucks to meet U.S. CAFE—CAMI "trucks" are a car for CAFE purposes.)

AUTO PACT

The Auto Pact remains in place (even though the Mexican equivalent ends after 10 years). It cannot, as it could not with the FTA, be modified or extended to new players.

Note that there is an additional erosion of the Auto Pact under NAFTA. The advantage to the Big Three of the Auto Pact was that, if you met the conditions of the Auto Pact, you could import duty-free from countries outside Canada and the U.S. A good portion of such imports were from Mexico. But since Mexico is now under the NAFTA, the Big Three no longer need to meet the Auto Pact conditions to bring things in from Mexico.

The Auto Pact remains relevant as an incentive for the Big Three when they bring in captives from Asia. These now represent about 10% of their sales and, since they don't have to pay the tariff, it means more profits per car than their Japanese competitors.

MISCELLANEOUS

There are a number of miscellaneous items: the reduction of limits on foreign ownership in Mexico; corporate flexibility in dealing with Mexican components re CAFE; a mechanism to discuss harmonization of standards; and the embargo on used cars into Mexico (as well as from Mexico to Canada) won't be phased out for 25 years. The last point is meaningless for Canada and is there just so Canada can match Mexican restraints. (Our embargo on used cars from the U.S. ends in January 1994, as per the FTA).

- - -

RULES OF ORIGIN

(GENERAL)

For a discussion of the rules of origin in the auto sector, see chapter 7 of NAFTA.

The chapter on rules of origin, one of the most important chapters in the entire agreement, outlines what goods are to be considered eligible for duty-free access to the markets of the signatory countries under a free trade agreement. High rules of origin tend to discriminate against external trading partners and direct the flow of benefits from integration toward producers within the regional economy. It could contribute to undermining multilateral trading institutions by encouraging the formation of discriminatory trading blocs in Asia and Europe.

In the negotiations there were major differences between Canada, the United States, and Mexico on the level of regional content that should be required by the agreement, and how to determine regional value content. The U.S. has had a long-standing disagreement with Canada regarding the level of regional content required by the Canada U.S. Free Trade Agreement (FTA). The FTA established a 50% local content rule for goods to be considered of U.S.-Canadian origin.

Auditing disputes in the auto sector highlight the importance of clear and predictable rules of origin, something Canadian negotiators hoped to achieve in the FTA but which in practice have proven more difficult than expected. The United States sought to achieve in the implementation of the FTA those objectives it failed to achieve in the negotiations—namely, to discourage Japanese and European firms from setting up plants in Canada and exporting to the United States. As one assistant U.S. trade representative recently said: "In the Honda audit, when the rules were examined....it was almost embarrassing to try to (explain) some of the sentences that were used in the Canada-U.S. free trade deal" (The Ottawa Citizen, April 1, 1992, p. C3). Thus, Canadian negotiators saw NAFTA as an opportunity to clarify and improve procedures for establishing the value of regional content in traded goods.

Part of the problem was that the United States has tended to rely on the "substantial transformation" criterion to determine the country of origin of a product. According to this fuzzy and highly subjective approach, an article must acquire, in the production process, a name, characteristic and use different from those materials that were used in its elaboration. In a monograph published by the Mexican government, it is argued that "the greater discretion in the use of this criterion generates uncertainty for the exporter; it allows the country to make arbitrary decisions when determining the origin of a product and is vulnerable to pressures during implementation" (SECOFI, Reglas de Origin, monografia 1). In other words, this approach lends itself to unpredictability, unnecessary litigation and politicization (Hufbauer, G.C. and J.J. Schott, (1992) North American Free Trade: Issues and Recommend-

ations. Washington, D.C.: Institute for International Economics.)

In the negotiations the United States appeared to favour retaining the use of the substantial transformation methodology. Article 301 (g) of the draft text said, "goods other than goods wholly originating in one or more of the Parties may be determined by the importing Party not to be originating if, in the opinion of the importing Party, the goods or non-originating materials used or consumed in the processing or assembly, or both, have not been substantially transformed." This would have given the U.S. discretion to determine many goods as "non-originating," and thus ineligible for duty-free status in a NAFTA, on the grounds of the very loose and unreliable concept of "substantial transformation." In a paper on the FTA, David Palmeter pointed out that "The basic U.S. rule of origin—the 'substantial transformation' test—applies every bit as much to Canada today as it did before the FTA came into force." (The FTA Rules of Origin: Boon or Boondogle?" in Dearden et. al. Living with Free Trade: Canada, The Free Trade Agreement and The GATT. 1989:42). Had Article 301(g) been accepted, the distinction between FTA rules and U.S. customs practices would have continued to have important consequences for Canadian business. Fortunately, this section was rejected by Canada and Mexico in the NAFTA.

An alternative to the "substantial transformation" method is to measure the "regional value content" of a good. This is the approach preferred by the Canadian government. A good is considered to originate from a region if the regional content (the value of the regional inputs plus the cost of processing in the region) of the product is greater than, say, 50%. The Mexican government does not like this approach because it operates against countries with low wages. Where labour costs per unit of production are lower, there is less value added. Thus, fewer Mexican goods would qualify. (SECOFI, Reglas de Origin, monografia 1, pp.7-8)

In the NAFTA agreement, the three parties agree to use a hybrid method, which determines country of origin by a "change in tariff classification" combined with the use of the "regional value content" method. All three countries agree to accept the Harmonized Tariff System (HTS) for purposes of classifying tradeable goods (all three countries have already adopted this nomenclature domestically). Goods are divided into categories, including the following: (a) those which are "wholly obtained or produced" in North America; (b) goods that use imported materials that undergo a change in tariff classification as a result of production occurring entirely in North America; (c) goods that must include a percentage of North American content as well as a change in tariff classification (e.g., autos, computers, textiles); (d) goods that do not undergo a change in tariff classification but meet the requirements of a regional value content test; and (e) and goods that use imported materials that do not undergo a change in tariff classification but do not exceed 7 percent of the transaction value or total cost of the good (this is the "De Minimus" rule).

The "change in tariff classification" system is easy to administer and provides a

potentially more predictable and less arbitrary framework for exporters. Producers have the choice of determining domestic value content by two alternative calculations. The "transaction value" method is based on the price of the good, the "net cost" method is based on the total cost of producing the good, minus the costs of "sales promotion, marketing and after-sales service costs, royalties, shipping and packing costs, and non-allowable interest costs. (Ministry of External Affairs and International Trade (1992, September 6) North American Free Trade Agreement. Ottawa.)

The percentage of regional value content is measured by the following formula:

$$\frac{\text{transaction value of the good - non-originating materials}}{\text{transaction value of the good}} \times 100$$

Or,

$$\frac{\text{net cost of the good - non-originating materials}}{\text{net cost of the good}} \times 100$$

Much of Chapter Four is devoted to specifying the rules of origin—that is, the change in tariff classification or level of regional content that must be reached in order to qualify as an "originating good"—on a product-by-product basis. For the most part, they are in the 50-65 percent range.

Rules of origin are strict in textiles (and stricter than in the FTA). The yarn-forward rule means that textiles have to be produced from yarns spun in North America (Institute of International Economics 1992, p.4). Textiles not "wholly produced" in North America are subject to quotas.

Chapter 5 on Customs Procedures establishes a uniform "Certificate of Origin" and standardizes procedure and record-keeping requirements for the three countries. It also sets up a trilateral working group to address future changes in rules or origin and customs regulations.

- - -

AGRICULTURE

INTRODUCTION

The agricultural chapter of NAFTA is the only part of the agreement which is not completely tri-lateral in coverage. The United States and Mexico negotiated a separate agreement as did Canada and Mexico with regards to tariff reduction and market access. The provisions of the Canada/US FTA will continue to cover agricultural trade between Canada and the United States. The Sanitary and Phytosanitary measures cover all three countries. This fact of separate agreements means that there will be indirect impacts in Canada based on changes in the US/Mexico relationship, especially as it strengthens the position of large scale agribusiness.

The agricultural provisions of NAFTA work against sustainable rural development and an economically and environmentally sustainable agriculture. It provides many opportunities for increased corporate concentration in agriculture through the elimination of import restrictions, lowered food safety standards, subsidies for exports, lower world prices for agricultural products and domestic support programs that are not targeted to family farmers.

Transnational corporations, whether Japanese, European or U.S. based, could benefit from the immediate elimination of tariffs on some fruits and vegetables, subsidies for international and domestic transportation of export products, subsidies for upgrading and processing and investment subsidies generally available for agriculture.

There are many provisions within the NAFTA which will impact negatively on Canadian agriculture, further the decline in family farming, and accelerate the pace of rural decline. Below are some observations on a number of the damaging NAFTA provisions found within Chapter 7 of the agreement which deals explicitly with Agriculture. Provisions within other sections of the agreement may also have negative impacts on agriculture, but are not discussed in this assessment.

THE DEATH OF SUPPLY MANAGEMENT

Canadian politicians and senior bureaucrats with Agriculture Canada continually restate their commitment to protect and enhance supply management of agriculture commodities. They affirm that the Canadian position at the GATT is to strengthen and clarify Article 11, which explicitly recognizes both the special status of agriculture and the non-trade distorting nature of Supply Management as a legitimate management and marketing system for production and sale of agricultural goods.

Canadian trade negotiators and politicians have boldly proclaimed that they have succeeded in protecting Canada's supply managed commodities, such as milk and poultry under NAFTA. The exemption clause under Chapter 7, Section II, Appendix A, 5 reads:

> In respect of the dairy, poultry and egg goods designated in Schedule 704.2(II)(A)(5), either Party may adopt or maintain quantitative restrictions or tariffs consistent with its rights and obligations under the GATT, with respect to such goods originating in the territory of the other Party.

Even though dairy, eggs and chickens are allowed to formally maintain their status as supply-managed commodities, the Canadian government and various industry stakeholders are moving rapidly to transform such quota-based marketing systems from within, through trade liberalizing measures. NAFTA was drafted with the knowledge that a ratified GATT agreement will supersede even the modest supply management protection present for a limited number of commodities within the NAFTA. The Canadian government knows this, and is currently positioning itself for what they believe will be the eventual outcome of GATT—the death of supply management. As the September 9, 1992 document from Dairy Farmers of Canada, "The Future of the Dairy Industry" explains:

> Ministers of Agriculture agreed this July [1992] in Halifax to prepare options with respect to removing the requirement for unanimity or consensus by all signatories, in making decisions under existing national supply management plans, including dairy. **Ministers also agreed to pursue the concept of an inter-provincial quota exchange system for supply management** (emphasis added).

A recent document by the Canadian Milk Supply Management Committee titled, "Towards a National Quota Exchange," states that one of the objectives by a proposal to implement a national exchange is "to facilitate the movement of quota to the most efficient milk-producing areas of the country."

If quota for supply-managed commodities is allowed to be sold interprovincially, Canadians will see a rapid concentration of commodity production in larger and larger farming operations in those geographical areas deemed to have "competitive advantage" for the global market. This restructuring represents a move away from supply management toward a more deregulated industry which dances to the tune of international market pressures. Such fundamental changes based on liberalized trade will soon render supply management obsolete.

It is important to recognize that NAFTA exempts only existing supply-managed commodities. Immediately following the provision offering limited exemption for a few goods, we read in clear and unequivocal terms that Canada is not to implement Supply Management for any additional agricultural goods:

> **Without prejudice to the provisions of Chapter 8 of this Agreement and paragraph 5, neither Party shall introduce, maintain or seek any quantitative restriction or any other measure having equivalent effect on any agricultural goods covered under**

this Subchapter originating in the territory of the other Party.

This represents a major concession and highlights the Canadian government's failure to translate its stated support of Supply Management as a valuable and "preferred" marketing system into a solid domestic and international agricultural trade policy.

If the Canadian government recognizes the value of supply management and is truly sincere when it says it will fight tooth and nail at the GATT to protect this cherished Canadian tradition, then why has the government traded away the right to establish additional supply management in the NAFTA?

TARIFFICATION—THE REMOVAL OF IMPORT CONTROLS FOR AGRICULTURE

Apart from those agricultural commodities allowed to maintain quantitative import restrictions, all remaining agricultural goods will see the gradual elimination of import controls through a diminishing system of tariffs. What effect will this have on Canadian farmers?

Michael Wilson and Agriculture Minister Bill McKnight speak confidently of the "opportunities" afforded to Canadian farmers from trade liberalization of agricultural goods under NAFTA. Is there any basis for such optimism? Will Canadian farmers be able to "out compete" farmers in other countries? Do Canadian farmers now have competitive advantages over our trading partners?

Geographic and climatic disadvantages within Canada indicate that Canadian farmers are now (and will remain) on the low end of a very unlevel playing field with respect to the cost of producing many agricultural goods. Consider the following comparisons between Canadian and U.S. Agriculture:

- By the mid-1980's, U.S. farmland totalled over 400,000,000 ha. with a cropland area of 106,000,000 ha., compared to 68,000,000 ha. farmland and 33,000,000 ha. cropland in Canada.
- Although Western U.S. share's Canada's western problem of moisture deficit, the U.S. has a clear advantage in that much of its arid land is irrigated. Canada has less than 750,000 ha. irrigated land, mainly in areas with less than 120 frost-free days: In the U.S. over 18,000,000 ha of farmland is irrigated, with a large proportion located in areas of over 240 frost-free days.
- The U.S. currently has a massive amount of "under-used" cropland. In 1988, as a result of various commodity programs, the areas of idled cropland was over 20,000,000 ha., which corresponds to 60 percent of the total Canadian cropland area.

Canadian horticulture, in particular, will simply not survive without import restriction preventing dumping of U.S. or Mexican product in domestic markets at depressed prices. Dumping is a very effective strategy to gain market share and eliminate the competition.

Import barriers short-circuit such unfair trade practices. A recent article in The Western Producer helps clarify the situation.

The news article reports that an anti-dumping duty put into place by the Canadian government in the summer of 1992 to prevent further dumping of California horticultural products into the B.C. market gave farmers a "new lease on life". Whereas it costs B.C. growers $8.70 to produce a 24-head case of iceberg lettuce, U.S. dumping had brought the price down to $3 per case. If the dumping had been allowed to continue it would have driven the remaining farmers out of business.

The article cited George Rush, General Manager of the Cloverdale Vegetable Co-operative, an agency through which most Fraser Valley vegetables are marketed: "If consumers, wholesalers and retailers continue to buy U.S. vegetables, or farmers go broke [then] the multinationals, who leave no money in our communities, take over".

NAFTA guarantees the eventual removal of all import protection against such predatory pricing policies specifically designed to eliminate farmers and capture increased market share.

Canada's horticultural processing industry is uniquely disadvantaged by the NAFTA relative to the U.S. based industry. Canada did not provide national treatment to imports of Mexican agricultural products for processing under grading and classification regulations, as did the U.S. This provides U.S. based processors with access to low-cost U.S. or Mexican produced inputs covered by declining tariffs, while Canadian processors will be restricted to using Canadian grown inputs.

Mexican based frozen broccoli and cauliflower companies which already are doing well in Canadian markets will be increasingly competitive as tariffs of 15 % are reduced and then eliminated.

WEAKENING OF HEALTH & SAFETY REGULATIONS

It is well recognized that Canada has health and safety regulations superior to both the U.S. and Mexico. The Canadian government has failed to negotiate "minimum" standards in the trilateral agreement to ensure that competitive market pressures do not see regulatory standards fall to the lowest common denominator. NAFTA allows each signing country to set their own health and safety standards, as well as tolerance levels for pesticide residues and bacteria.

Although provisions for "risk assessments" are included in the NAFTA under Article 757 (Risk Assessment and Appropriate Level of Protection), 757(2) explicitly states that each Party is to...

> **take into account the following economic factors, where relevant: (a) loss of production or sales that may result from such pest or disease; (b) costs of control or eradication of the pest or disease in its territory; and (c) the relative cost-effectiveness of alternative approaches to limiting risks.**

This represents a major weakening of Canadian regulatory criteria and protocol.

To date, the Canadian government has operated on the basis that if human health was put at risk from a pest or product deemed to be "unsafe," then no "cost-benefit analysis" was necessary to ban a chemical or declare a quarantine/eradiation policy as long as health risks remained. Human health will now be weighed against economic concerns.

Not only have Canadian standards and terms of reference for conducting "risk assessments" been weakened, in many instances—such as with the introduction of new genetically-manipulated microorganisms used in food production or new genetically-manipulated plants and animals—adequate risk assessments will not even be possible. Why? Because the technology to ensure safety of altered organisms has, in many instances, yet to be developed. One would expect that the same approach would be to prevent market release of products until such time as they have undergone a thorough risk assessment. However, NAFTA sets a dangerous precedent for regulatory approval of such products by essentially waiving the need for a true risk assessment. The text states under article 757(4) that...

> **Where a Party conducting a risk assessment determines that available relevant scientific evidence or other information is insufficient to complete the assessment, it may adopt a provisional sanitary or phytosanitary measure on the basis of available relevant information.**

This suggests that the NAFTA will force Canada to accept agricultural goods from the U.S. and Mexico which either do not meet already established Canadian standards, or have not been proven safe.

Although a considerable degree of "grey area" exists regarding the protocol for health and safety regulations in NAFTA, one thing is obvious: if Canada has reason to believe that U.S. or Mexican products targeted for entry into the domestic market pose a risk to human health, Article 765(6) of the Agreement makes it clear that the onus is on Canada to prove it.

A further undermining of a Canadian commitment to harmonizing standards upwards came in November when Agriculture Minister Bill McKnight announced a new policy dropping the requirement that food exports meet Canadian quality control standards. In the future, they will only need to meet the standards of the country purchasing the product.

NO PROTECTION FOR CANADA AGAINST U.S. EXPORT SUBSIDIES

Article 701.4 of the Canada-Free Trade Agreement put in writing a fundamental principle regarding the use/abuse of export subsidies. The obvious intention of this important clause was to show good faith in ensuring that "free trade" practices would translate into "fair trade" practices. Article 701.4 reads:

> Each Party shall take into account the export interests of the other Party in the use of any export subsidy on any

agricultural good exported to third countries, recognizing that such subsidies may have prejudicial effects on the export interests of the other Party.

The United States has clearly failed to abide by the letter and spirit of article 701.4. Since 1986 they have used the Export Enhancement Program (EEP) extensively to subsidize exports of American grain and other goods which has resulted in depressed international market prices and extensive hurt to Canadian farmers. How serious have the economic losses been to Canadian farmers from the U.S. use of the EEP?

In July, 1992, the WEFA Group, an international economic forecasting and business consulting firm with headquarters in Philadelphia, Pennsylvania, reported that the U.S. Export Enhancement Program has cost Canadian farmers and taxpayers 1.53 billion dollars since it was first used by the American government in 1986. The study predicted that direct revenue losses to Canadian farmers from the EEP will amount to an additional 1.64 billion dollars over the next three crop years! Although farm organizations such as the National Farmers Union have repeatedly called upon the federal government to take the Americans to task for violation of Article 701.4 of the FTA, the Canadian government has so far failed to do so, although officials continue to tell farmers that they are studying the situation and contemplating such action.

Given the continued violation of 701.4, one would expect that the Canadian government would insist that Article 701.4 be strengthened considerably to put an end to U.S. export subsidies which have been so damaging to Canadian farmers. This did not happen.

Annex 703.1 of NAFTA titled "Incorporation of Trade Provisions" states that Articles 701.1, 701.2, 701.3 and 701.5 of the Canada/U.S. FTA have been incorporated into and made part of the NAFTA agreement. And the clause on export subsidies allows competitive export subsidization in the Mexican market by the U.S. or Canada if other suppliers are subsidising exports. This could nullify any potential benefits for Canada's grain industry under NAFTA. And where no subsidized exports are occurring the wording is particularly weak, calling such subsidies "inappropriate" rather than prohibited.

Since the "handshake" NAFTA deal, the U.S. has radically increased EEP subsidies to 28 countries. Although Mexico was not on this initial list of targeted countries, a recent news story from Washington (Reuters) cited members of the Bush administration as saying that "the administration was considering wheat initiatives to Brazil, Mexico, India, Indonesia and Yemen, and vegetable oil initiatives to China and Mexico." There is absolutely nothing in the NAFTA agreement which prevents the U.S. from targeting Mexico with trade-distorting export subsidies even after the NAFTA comes into force, and clearly no "good will" towards Canada exists.

CONCLUSION

Those who show support for NAFTA subscribe to a social and economic philosophy which holds that market forces should take precedence over domestic food policy and regulatory controls designed and administered by national government. They accept the fact that an unregulated global market provides transnational corporations with an increasing degree of control in the domestic affairs of all countries throughout the world; yet they apparently believe that increased rationalization through expanding economies of scale represents the only legitimate means of increasing national wealth and prosperity. They believe increased wealth will come only if export sales increase; they clearly endorse the vision of a new world economic order where international capital is permitted and encouraged to move freely across borders as if borders didn't even exist.

But borders do exist. Farmers and farm leaders opposing NAFTA argue that they exist for sound economic and environmental reasons. Domestic import restrictions may be "barriers" to powerful transnationals seeking greater access and control over domestic markets, but to many farmers, they are necessary fences designed to ensure that the goats don't get in and callously trample the grass.

NAFTA was not drafted with the interests and needs of family farmers and rural communities in mind. It should have been, with farmers and rural communities suffering such an accelerating rate of decline.

NAFTA promotes furthers corporatization of Canadian agriculture by relying solely on market forces. It supports economic policies in agriculture which fail to measure the human and social consequences of economic change. It is based on profit-maximizing mechanisms which will invariably result in further loss of land control; additional exploitation of raw materials; the loss of Canadian quality standards and agricultural price premiums; the elimination of valued agricultural support programs; the weakening and gradual elimination of supply management; an increase in the degree of predatory dumping of agricultural and non-agricultural products into the Canadian domestic market; the continuation of trade-distorting exports subsidies by the U.S.; and consequently, lower farmgate prices to farmers. All of this will translate into widespread farm foreclosures and bankruptcies of those 'most efficient' remaining family farms. The end result will be vertical integration of transnational corporations in every sector of Canadian agriculture, which will, in turn, mean the loss of Canadian control of domestic food production.

If the NAFTA is implemented Canadian family farming will surely be destroyed by the corporatization of the food system which NAFTA promotes through the liberalization of trade in agricultural products.

- - -

CROSS-BORDER TRADE IN SERVICES

INTRODUCTION

Chapter 12 is about the establishment of a new regulatory framework for the conduct of trade in services. It applies to all services not specifically covered in other chapters and goes far beyond the scope of trade in goods. It will allow the tariff-free import and export of services between Canada, the U.S. and Mexico.

NAFTA covers all provincial and municipal jurisdictions, as well as the national. It is about deregulating within borders, formerly the jurisdiction of the provinces. Article 105 ensures provincial compliance. Article 103 ensures that in the event of inconsistencies with the GATT, the NAFTA will prevail.

Canada is locking into a regulationary framework, started with the FTA and now enhanced through NAFTA, which will systematically handcuff and adversely effect Canadian economic policy.

DETAILED ANALYSIS

Article 1201: Scope and Coverage

NAFTA: Article 1201 1 c)

"access to and use of distribution and transportation systems in connection with the provision of service;"

- corresponds to FTA: Article 1401 2 b)

"access to and use of domestic distribution systems;"

- expands and specifically includes air/land transportation
- marine services are not included
- it appears the U.S. Merchant Marine Act of 1920 (Jones Act) is still in effect under FTA and now NAFTA the U.S. will continue to protect its merchant marine and ship building industries

Even though land transportation services were not included in the FTA, the rippling effect of shifting to a North-South economy, combined with deregulation has had negative impact on Canadian trucking, air and rail transportation industries. Combined with the specific transportation rules set in the NAFTA, and further deregulation, Canadian transportation will continue to be harmed.

Article 1202: National Treatment

NAFTA: Article 1202 1.

"Each Party shall accord to service providers of another Party treatment no less favourable than it accords, in like circumstances, to its own service providers."

- corresponds to FTA: Article 1402 1.
- right to national treatment for U.S. and Mexican service providers
- U.S. and Mexican owned corporations are to be treated the same by Canadian governments as domestically-owned corporations

National treatment is unacceptable, because it inhibits the development of indigenous Canadian industries. Along with the right to establishment, it gives the large American transnationals the opportunity to gain market share at the expense of Canadian companies, particularly through predatory pricing. Also, due to the sheer economic size and power of U.S. corporations, the acquisition of Canadian companies will continue.

NAFTA: Article 1202 2.

> "The treatment accorded by a Party under paragraph 1 means, with respect to state or province treatment no less favourable than the most favourable treatment accorded, in like circumstances, by such state or province to service providers of the Party it forms a part."

- corresponds to FTA: Article 1402 2
- the right to the most favourable treatment to service providers at the provincial level

There is the potential of a clash with provincial jurisdiction. With no free trade amongst the provinces, this has resulted in contrasting provincial jurisdictions. The U.S. demand for treatment in the provinces, equal to the best treatment in Canada could conflict with provincial jurisdictions and possibly lead to constitutional anomalies.

National Treatment creates an advantage for U.S. firms because Canadian corporations would still be subject to provincial jurisdiction.

NAFTA Article 1203: Most-Favoured Nation Treatment

- parallels FTA Article 1202: National Treatment
- Parties agree to get as good a deal as offered to other non-party participants (eg. if French get a deal outside of NAFTA, the U.S. and Mexico must get equal treatment)

The potential anomaly in Article 1202 2. could arise provincially.

NAFTA Article 1204: Non-Discriminatory Treatment

- parallels FTA Article 1202: National Treatment and Article 1203: Most-Favoured Nation Treatment
- Parties agree to the better treatment of 1202 and 1203
- Parties agree to get the best treatment available (eg. if French get a deal outside NAFTA, the U.S. and Mexico must get a better deal)

NAFTA Article 1205: Local Presence

> "A party shall not require a service provider of another Party to establish or maintain a representative office, branch or any form of enterprise, or to be resident, in its territory as a condition for the cross-border service."

- similar to FTA Article 1402 8, but more clearly defined
- eliminates the need for foreign companies to set up subsidiaries or branch plants in a country where they are providing services

- allows for the free movement and relocation of transnational enterprises

If National treatment is granted, the bare minimum should be the insistence of Local Presence. Not requiring Local Presence will allow the exploitation of the Canadian service sectors. Foreign corporations will be allowed to take and reap the benefits of access to Canadian markets without putting anything back into the country. Without Local Presence, how would a foreign corporation operating from outside Canada be held responsible for legal obligations and liabilities, or accountability and tax requirements. What law would apply to those foreign corporations doing harm to the Canadian economy, people or environment, if they have do not have a required presence in the country.

Reservations: Article 1206)
Outlines exceptions where articles 1202, 1203, and 1205 do not apply.
1. (a) I Federal existing non-conforming measures are placed in Annex I
II Provincial/state existing non-conforming measures are placed in Annex I
III Local government existing non-conforming measures are exempt, but do not have to be placed in Annex I

This seems to imply recognition of the fact Canada does not have true economic union. Addresses the three level of governments and the differing jurisdictions, reaching beyond national and into sub-national provincial jurisdiction. Interestingly enough, local governments are exempt, yet are they not creations of provincial governments? Article 1206 could be a device to go after Canadian and Mexican subsidies at the provincial level.

Article 1207: Quantitative Restrictions

- it basically commits the Parties every two years to look at liberalizing existing Federal and Provincial/state non-conforming measures placed in Annex I (Article 1206)

Article 1208: Liberalization of Non-Discriminatory Measures
Commitment to liberalize not just the non-conforming measures placed in Annex V, but expands the scope to include licensing requirements, performance requirements and other non-discriminatory.

Article 1209: Procedures
Commission shall establish procedures
(I) Article 1206 (2) Annex I Reservations
• federal, provincial/state non-conforming measures (exceptions) are placed in Annex I
- local non-conforming measures do not have to be placed in Annex I
- 2 year time limit

(II) Article 1207 (2) Annex V Quantitative Restrictions
- federal, province/state non-conforming measures to be maintained are placed in Annex V
- 1 year time limit

(III) Article 1208 Annex VI Liberalization
- non-conforming measures you commit to liberalize are placed in Annex VI

There is a provision for the establishment of a Commission. It is unclear what

administrative power and enforcement the Commission would actually have beyond consultation.

NAFTA Article 1210: Licensing and Certification

- corresponds to FTA Article 1403, but more detailed
- licensing and certification cannot be burdensome or restrictive to trade
- acceleration of harmonization

3. two years after NAFTA, elimination of citizenship or permanent residency requirement for licensing and certification
4. consult to further determine feasibility to removing any remaining citizenship or permanent residency requirement for licensing and certification
5. each party to comply with Annex 1210
   - Annex 1210 is Professional Services

This section goes far beyond the framework of the FTA, which established temporary business entry. The NAFTA is working towards eliminating citizenship and permanent residency. It will have wide implication on many aspects, including immigration laws and federal and provincial rules governing professions. For example, lawyers have specific rules governing entrance to the Bar, such as Canadian citizenship and provincial jurisdictions. Are all the Association rules repealed and harmonized under NAFTA?

Article 1211: Denial of Benefits

- corresponds to FTA Article 1406, but with more detail
- a foreign-owned firm operating in Canada or Mexico from a country which does not have diplomatic relations with the U.S., is denied benefits of the NAFTA

This article was written by the Americans and reflects their desire to retain the right to use trade sanctions for political reasons (against Cuba for example.) It is thus an attempt by the U.S. to impose its foreign policy on Canada and Mexico.

Article 1213: Definitions

- no detailed definition of services
- compared to two pages of investment definitions under Article 138

Differs from the FTA because it does not specify particular services, instead it goes beyond the FTA in a broad view. In this regard Chapter 12 of the NAFTA could not be said to be "inconsistent" with the FTA under the provision of NAFTA Article 103, and the schedules in the FTA would thus remain in force.

ANNEXES

Annex 1210: Professional Services

- corresponds to FTA Sectoral Annex 1404, Article 2
- NAFTA creates Commission to review implementation and progress of this Annex every three years, whereas FTA created a review committee

"Development of Mutually Acceptable Professional Standards and Criteria:"

4. (Taken directly from the FTA)
   a) education
   b) examinations
   c) experience
   d) conduct and ethics
   e) professional development and re-certification

NAFTA adds

   f) scope of practice
   g) territory specific knowledge
   h) consumer protection

Annex 1210 exerts pressure toward harmonization of professional standards under the section "Development of Mutually Acceptable Professional Standards and Criteria." It appears to set out in detail provisions for professional services, with a focus on lawyers and engineers. What about other professionals such as trades, technicians, medical? Are the negotiations acceptable to Canadian professional associations?

Section B - Foreign Legal Consultants

2. It is suggested Professional bodies are to be consulted after NAFTA goes into effect. It recognizes the necessary input of Professionals, but would it not be desirable to have consultated prior to the NAFTA? It leaves more unfinished business, and further negotiations.

Section C - Temporary Licensing of Engineers

- Canada and U.S. agrees for <u>all</u> engineers
- Appendix 1210 - C, Mexico only agrees to these terms for Civil Engineers

Why is Mexico protecting all other Engineers? Mexico appears to be protecting the engineering profession in order to develop and foster an indigenous professional body. If Mexico had the forsight to figure this out, why should Canada open up all engineering fields. Mexico has been more successful at protecting its interests.

<u>Annex 1212: Land Transportation</u>

The provisions in this Annex all lead to further harmonization. The Canadian transportation sectors (air, rail, land) have already been ravaged by deregulation. This is more significant to Mexico, because Canada has already deregulated. Marine transportation is not included in the NAFTA, and it appears the U.S. will maintain Merchant Marine Act 1920, (Jones Act).

SUMMARY OF KEY POINTS

1. <u>NATIONAL TREATMENT</u>

   Allowing national treatment is a danger to the Canadian economy because it inhibits the development of indigenous industry. It will continue to allow the U.S., through its sheer size and economic power, to dominate Canadian markets and wipe out indigenous industries.

2. <u>DOMESTIC PRESENCE</u>

   To earn the right to National Treatment, domestic presence should be part of the commitment by foreign corporations operating in Canada. The absence of this requirement appears to enable foreign corporations to evade local obligations, liabilities and taxes.

3. MUNICIPAL GOVERNMENT

The existing non-conforming measures maintained by Local governments are of interest, because they do not have to be placed in Annex I. Yet the provincial existing non-conforming measures must be placed in Annex 1. With respect to local government in Canada, are they not legally "creatures" of the provinces. The NAFTA extends into areas that are now within the jurisdiction of provincial and local governments.

4. LICENSING AND CERTIFICATION

The removal of citizenship and permanent residency requirements for the licensing of professional service providers goes far beyond the FTA.

5. DENIAL OF BENEFITS

The U.S. imposes its foreign policy through trade relations, by prohibiting trade in certain circumstances, (eg. Canadian trade with another country that does not maintain diplomatic ties with the U.S., for example Cuba.)

6. LAND TRANSPORTATION ANNEX

Fails to mention the important U.S. marine transportation sector and associated industries. In the FTA, the U.S. maintained the exclusion of the Merchant Marine Act 1920 (Jones Act) and this exception will be intact under the NAFTA.

7. HEALTH SERVICES

The FTA gave American firms the right to 7 categories of services in the health care sector. It would appear that despite an Annex in Chapter 21 of the NAFTA which accords Canada the right to "adopt or maintain" measures for a range of services including health care, the FTA pressures towards conformity with the U.S. will remain.

8. GATT

Rules regarding trade in services have not yet been established under the GATT. The service provisions in the FTA and NAFTA establish a precedent. This is an advantage to the U.S. who are strong in services. If the Uruguay Round is implemented, the GATT measures regarding services would reflect at least some of the measures in the FTA and the NAFTA.

Because Canada has accepted the services provisions in the NAFTA and the FTA, it implies a commitment from Canada to accept and back similar U.S. proposals at GATT. This would prevent Canada from raising legitimate concerns regarding services in the GATT forum.

- - -

TRANSPORTATION

INTRODUCTION

Chapter 12 regarding Cross Border Trade in Services covers transportation -which was specifically excluded from the FTA. With respect to the services which are covered in Chapter 12, the basic principle is that we cannot "discriminate" but must provide "national treatment"—that is, accord to service producers of another Party treatment no less favourable than that accorded to our own service providers, or service providers from any other country given most favoured nation status. This clause will apply to provincial governments two years after the entry into force of the agreement.

While the extension of the FTA to include transportation in both the federal and provincial jurisdiction are potentially far sweeping in their implications, the text contains very little specific detail, and large areas of current Canadian transportation policy have been explicitly "reserved" or grandfathered in Annex I and Annex II. (It is possible that there are some important current policies which have not been "reserved", and which will be silently eliminated by the agreement.)

Despite the many "reservations", NAFTA signals a clear intention to create an integrated transportation market over time, and "locks in" the status quo, precluding a range of possible new initiatives to safeguard and create Canadian jobs. The agreement provides that, five years after NAFTA goes into effect, a committee will examine the impact of transportation liberalization, and that no later than seven years after the agreement goes into effect, there will be consultations on further liberalization.

It should be noted that Annex 2004 of the agreement provides that, if we take measures that are not inconsistent with the NAFTA but which another party considers to "nullify or impair" benefits it could reasonably expect to have gained under the agreement, the measure can be challenged under the NAFTA dispute settlement procedure. In other words, the simple fact that transportation is included in NAFTA opens up any new—or for that matter existing, not specifically exempt—transportation policies to appeal.

The most important issue to the negotiators was the opening up of trucking, especially into Mexico. This is critical to realizing the full potential of integrating the entirety of that country into the production system of U.S. corporations. This is critical to auto and other industries that operate almost entirely now on Just-In-Time inventory systems.

At present U.S. trucks have to off-load or switch to Mexican cabs at the border. These provisions are phased out in the agreement. (See Annex I, page I-M-84) More important, in the medium to long term is the security NAFTA provides for the essential capital investment in Mexican transportation infrastructure. This will impact on the Canadian manufacturing sector and the transportation facilities that service it.

Road safety is another important issue affected by this agreement. The negative effects of deregulation in both the U.S. and Canada on fleet maintenance and driving practices have been documented. NAFTA not only locks in deregulation through the mechanism of an international treaty but increases the competitive pressures already impacting on safety. The provisions for harmonization of standards, in the absence of anything explicit to the contrary, will tend to push standards to U.S. levels or lower as it is the economically dominant Party.

It should be noted that cabotage (the movement of freight between two points within a country) is prohibited in the Agreement. However, the experience in Canada since deregulation is that once foreign vehicles and drivers are in a country as a result of sanctioned international movements it is difficult if not impossible to enforce the cabotage prohibition.

The impact of the NAFTA on Canadian trucking will be to increase concentration and foreign ownership, reduce the amount of maintenance and warehousing performed in this country, and reduce safety on our roads and highways.

The impact on the rail industry is already being seen in the "North Americanization" of Canadian National and Canadian Pacific as they more closely integrate the lines they own in the U.S. with their base network. As well, it was recently announced that CN, Burlington Northern and Ferrocarriles Nacionales de Mexico and Protexa Burlington International (a barge service) have begun the process of creating "a seamless continent-wide rail system." While the NAFTA neither explicitly forces or mandates such developments, they would be unlikely in the absence of NAFTA.

LAND TRANSPORTATION

The agreement opens up the Mexican market to Canadian charter and tour bus operators and Canadian trucking companies, on a phased in basis. It also gradually allows for Canadian investment in Mexican bus and trucking companies.

The effect of the NAFTA on this sector is inseparable from the impact of deregulation. Land transportation services were not included in the U.S./Canada FTA yet all sectors are undergoing major restructuring as a result of the combined effects of the National Transportation Act (1987) and the FTA which is shifting the location of production facilities, suppliers, and markets.

Transportation services of all types—rail, truck, air, marine—have generally been viewed as akin to public utilities. This is due to their relatively high infrastructure costs as well as the economies of scale derived from common carrier uses. There is therefore a tendency toward natural monopoly or near monopoly in these sectors. Governments responded by regulating the industry to protect users and the public. Deregulation and free trade represent a major philosophical shift in how transportation services are viewed.

While the general terms of the agreement apply to land transportation, the Annex

specifically reserves or grandfathers some key existing Canadian policies, most importantly the restriction of truck or bus services within Canada to Canadians.

That said, the inclusion of land transportation in the NAFTA would prevent the future imposition of Canadian content requirements with respect to the provision of cross border services. We could, for example, not require resource or other producers shipping across the border to use the services of Canadian truckers or Canadian railways. At present, U.S. truckers are gaining an increased share of the cross border trucking market, and some Canadian exports are being carried via U.S. railways to U.S. ports. NAFTA would prevent us from changing current policy, which is to grant operating authority to both U.S. and Mexican truck and bus companies providing cross border services, subject to conformity with basic safety and other standards.

The mechanism for inclusion of land transportation in NAFTA is its listing in the scope clause of Chapter 12, Cross Border Trade in Services. Specifically, Article 1201 (1) states: This Chapter applies to measures adopted or maintained by a Party relating to cross-border trade in services by service providers of another Party, including measures respecting: ... (c) the access to and use of distribution and transportation systems in connection with the provision of a service.

Article 1204 says service providers will receive the better of National Treatment (1202) or Most-Favoured-Nation Treatment (1203).

Article 1206 deals with reservations. These are critical to understanding what is or is not affected by the agreement and some important areas will be singled out. Article 1203(2) says that: "A Party shall have two years from the date of entry into force of this Agreement to describe in its Schedule to Annex I any existing non-conforming measure maintained by a state or province."

This puts the onus on provinces to look at any and all measures including legislation, regulations, directives, and practices regarding transportation, and all other covered services,and determine if they are non-conforming. They must then decide if they wish to continue them by including them as reservations in the schedule. It is interesting that the Party referred to above is the federal government and no provision obliges it to respond positively to requests from provinces under this clause. By inaction the federal government could abolish provincial laws etc. using this international instrument as a way around the existing division of powers in the Constitution.

Except for listed reservations in the Schedules to Annex V, Article 1207 ends quantitative restrictions which are defined in 1213(2) as "a non-discriminatory measure that imposes limitations on: (a) the number of service providers, whether in the form of a numerical quota, monopoly or a requirement for an economic needs test or by any other quantitative means; or (b) the operations of any service provider, whether in the form of a quota or the requirement of an economic needs test or by any other quantitative means." This is the key

provision locking in deregulation in the land transportation field.

In addition to Chapter 12, the rail, trucking and bus industries are covered by a number of other related chapters. These include Chapter 9: Standards-Related Measures, Chapter 10: Government Procurement, Chapter 11: Investment, Chapter 15: Competition Policy, Monopolies and State Enterprises, Chapter 18: Publication, Notification and Administration of Laws and Chapter 20: Institutional Arrangements and Dispute Settlement Procedures.

STANDARDS

Chapter 9 of NAFTA deals with "Technical Barriers to Trade" and has important implications in terms of integrating North American land transportation and locking in downward harmonization of safety standards.

The provisions of this chapter explicitly apply to provincial governments (Article 902) even though technical standards applied by the provinces were specifically exempted under Article 601 of the FTA.

Like the FTA, Chapter 9 (Article 904) recognizes the right of countries to adopt, maintain and apply technical standards to promote safety, and to protect health, the environment and the interests of consumers. Countries also have the right to establish the level of protection they deem necessary, provided that this does not create "unnecessary obstacles" to trade.

Article 905 regarding the use of international standards goes well beyond the terms of the FTA. This article states that international standards should, generally speaking, be the basis for domestic standards. A country can still impose a higher standard than the appropriate international standard, but only if this is necessary to meet a "legitimate objective" regarding safety, health, or sustainable development.

Detailed provisions in the chapter all work towards uniform standards. There are provisions to work to make standards compatible; to work to accept each other's standards and procedures; to notify and consult regarding new standards; to set up a national "inquiry point" to answer questions regarding standards; to set up technical co-operation committees, etc.

Article 913 sets up a Committee on Standards Related Measures which will monitor adherence to the agreement and set up working committees and working groups.

What all this boils down to is that it will be possible in principle to maintain standards higher than international standards, or higher than those in force in the U.S. or Mexico, but that these will be highly subject to discussion and review, and subject to a requirement to meet demands for clear technical and scientific justification. For example, with respect to control of environmental hazards, the agreement has some detailed language regarding the use of risk assessment methodologies, guidelines regarding the testing of chemicals etc.

If there is any dispute re standards, it must—if the party responding to a complaint so insists—be settled under NAFTA rather than GATT dispute settlement procedures (Article 2005 (4)). In all other cases, a complainant has the option of using GATT procedures. The NAFTA panels may, on their own initiative or at the request of one of the parties to a dispute over standards, commission a report from a scientific review board. (Article 2015.)

Specifically with respect to standards in transportation, Annex 913A establishes a Land Transportation Standards Subcommittee to develop compatible standards within a specified time framework. Common standards are to be developed re: standards for motor carrier drivers and operating rail personnel, including medical standards; motor vehicle standards (e.g., inspections, maintenance and repair); and road signs. Common standards regarding the transportation of dangerous goods are to be developed within six years of the entry into force of the agreement.

Article 913(4)(a) mandates the Committee on Standards-Related Measures to consult non-governmental bodies, including standardizing bodies, scientists and technical experts. It says nothing about input from employees, unions, lobby groups representing non-business interests, or the general public. It creates a process shielded from democratic influence in an area that has important safety implications for individuals and communities.

There would also seem to be a clear danger that Canada could be forced to conform to U.S. standards re: compulsory drug testing for transportation workers.

Chapter 15: Competition Policy, Monopolies and State Enterprises states in Article 1502(1) "Nothing in this Agreement shall prevent a Party from designating a monopoly." But Article 1503(3)(b) states that such monopolies, which would probably include the Canadian Wheat Board and the Grain Transportation Authority "... acts solely in accordance with commercial considerations in its purchase or sale of the monopoly good or service in the relevant market, including with regard to price, quality, availability, marketability, transportation, (emphasis added) and other terms and conditions of purchase or sale;". This will effect any policies to designate Canadian routes or ports for the export of grain and any other regulated bulk commodities.

TRANSPORTATION SUBSIDIES

Annex 301.3 reserves or continues to allow Western Grain Transportation Act (WGTA) subsidies, except as provided for in Chapter 7, dealing with agriculture. These subsidies are paid to the Canadian railways only to cover a significant part of the cost of shipping grain. As in the FTA, the agricultural provisions in Chapter 7 prohibit use of WGTA subsidies on exports to the U.S. via West Coast ports, and commit both parties to work towards the elimination of export subsidies through the GATT.

If the WGTA subsidies were to be eliminated or sharply reduced through the GATT—as seems quite likely—the inclusion of

land transportation under the NAFTA, as opposed to its exemption under the FTA, would make a significant difference. Because land transportation is excluded under the FTA we could, if WGTA subsidies were threatened, require that Canadian export grains be shipped over Canadian railways via Canadian ports. Because land transportation is included under NAFTA, this would be prohibited. This is a significant change because, if it were not for WGTA subsidies, some significant portion of our grain exports would be carried to international markets via U.S. rail and ports, or via the Mississippi system by barge. It is worth noting that the Canadian Wheat Board—which has hitherto shipped on the Canadian transportation infrastructure as a matter of policy—has recently made experimental shipments via the Port of Tacoma in Washington State.

Annex 301.3 also reserves the Maritime Freight Rate Act subsidies, preferential freight rates for goods originating in the Maritime provinces. The implication is that an increase in these subsidies, or the introduction of other transportation subsidies as a tool of regional development, is prohibited by NAFTA.

Chapter 10: Government Procurement will affect two important components of the land transportation industry in Canada, namely the Canadian National Railway and VIA Rail. They are both included in Annex 1002.3 as covered Government Enterprises. There are some exceptions to covered procurements listed in Annex 1002.7 such as shipbuilding and repair and urban rail and transportation equipment. The absence in this list of exceptions for railway locomotives and rolling stock, related components and services including repair and maintenance means that they are covered by this Chapter. Where these goods or services are not obtained internally they must now be open to North American competition (as long as they are above the thresholds of $50,000).

For example, this could impact on the Pointe Ste. Charles Shop in Montreal which now operates on a commercial contract basis. In spite of the fact that it is wholly owned by Canadian National this main car and motive power shop is required to bid against outside companies for work including repair and overhaul of CN equipment. While not mandated in the agreement this section could be used by railway management as a lever against internal suppliers as well, in particular the Transcona main shop. It adds additional weight to their arguments around competitive cost disadvantages due to excessive overhead. It will also impact on private sector producers of locomotives and rolling stock in Canada. Neither Canadian railway companies or governments will be able to give them any preference over U.S. or Mexican suppliers.

Chapter 11: Investment affects the transportation sector in that it will prevent any future policy to require Canadian ownership or to implement performance standards on foreign-owned companies.

Finally, in regard to the provisions of the agreement, there are no exceptions or reservations for the transportation sector in

terms of the application of Chapter 21: Institutional Arrangements and Dispute Settlement Procedures.

MARINE TRANSPORTATION

Canada retains the right to reserve shipping within Canadian waters and marine services related to offshore development to Canadian shipping companies, and reserves the right to implement legislation paralleling the U.S. Jones Act, which is preserved intact as under the FTA.

AIR SERVICES

Article 1201 dealing generally with cross border trade in services applies to transportation, but specifically excludes "air services, including domestic and international air transportation, whether scheduled or non scheduled, and related activities in support of air services other than: (1) aircraft repair and maintenance services during which an aircraft is withdrawn from service, and (2) specialty air services."

The agreement and the Annex clearly exclude scheduled domestic and international air services, and allow for the continuation of current restrictions on foreign ownership of airlines. There is nothing that would further increase U.S. airlines' access to the Canadian market (though this is very much a possibility as a result of the still continuing bilateral air ["open skies"] negotiations with the U.S.)

SPECIALTY AIR SERVICES

-aerial mapping, surveying and photography
-forest fire fighting, heli-logging
-aerial spraying, sightseeing flights
-flight training etc.

Specialty Air services are covered by the agreement, and U.S. and Mexican companies will be able to provide these services in Canada after a transition period. While Canada has some competitive strengths, e.g., in aerial mapping, there is a threat of lost jobs and business opportunities in aerial services related to our resource industries. U.S. investment and takeovers in specialty air services can still be restricted. (Annex II)

Maintenance and repair of aircraft withdrawn from service (ie regular major maintenance operations) is included, but Annex I "grandfathers" current Canadian policy, which is to require such activities to be undertaken by Canadian certified enterprises, or by U.S. enterprises pursuant to the existing airworthiness agreement between Canada and the U.S.

This locking in of current policy means that Canada could not return to a policy of requiring that all major aircraft repair and maintenance be performed in Canada. It is worth noting that the two major carriers currently employ some 6,000 workers in aircraft maintenance, and that the Air Canada privatization act mandated continuation of maintenance facilities in Winnipeg and Montreal.

Significant employment is generated from the regular maintenance of aircraft, and there has been a tendency for the Canadian airlines to shift such work elsewhere.

- - -

TELECOMMUNICATIONS

INTRODUCTION

Chapter 13 of the North American Free Trade Agreement deals with telecommunications. The NAFTA agreement is designed to allow for the free flow of corporate communication needs within North America, and it expands on the existing Canada/U.S. Free Trade Agreement in terms of infrastructure access by telecommunication service providers (foreign carriers).

Some telecommunications services already come under the Canada/U.S. FTA—most notably, data transmission and processing services, as well as enhanced services (i.e. a range of specialized telecommunications services—electronic and voice mail services, etc.). These would continue to be covered under NAFTA, but the new agreement would also cover all basic long-distance services (message toll services, 800 services, watts, etc.)

Open access to and use of the public network by foreign companies for cross-border communications, as well as interconnection and access rights by foreign carriers to our public network, comes in conjunction with other domestic deregulation initiatives being pursued by the federal government, such as Bill C-62—an Act respecting Telecommunication, and the recent Canadian Radio and Telecommunication Commission (CRTC) decision, allowing for open competition in long distance services. These initiatives are all linked, serving to undermine policy objectives such as universal affordable telephone services in Canada.

These initiatives show that we are clearly moving rapidly towards a U.S.-style deregulation of our industry—a strategy which is designed to better serve large corporations at a lower cost, while local residential subscribers will be forced to assume an ever larger share of maintaining our national public telecommunication network. In addition, it is unclear how our telephone companies will fare against foreign companies the size of AT&T, MCI and U.S. Sprint.

Under NAFTA, transnational corporations will not only be allowed to provide for their own data, enhanced and basic services needs, but will also be able to offer public cross-border telecommunications services over their corporate network, to other companies and consumers (Local Area Networks). They will be able to provide these services on a resale basis, or through sharing arrangements, without making any contribution to the public switched telephone network.

Our telecommunication network and services are the result of a mosaic of hundreds of factors and policy objectives. They have often been compared to a geodesic concept, in which the interrelation or dynamic between each element can be affected by a single change in tariff or policy. What we are witnessing with the NAFTA proposals, coupled with domestic deregulation initiatives, is a dramatic

reorientation of our policy goals and regulatory regime.

OVERVIEW

Chapter 13 of the NAFTA agreement grants foreign companies access to or use of Canadian telecommunications networks and services on "reasonable and non-discriminatory terms and conditions"—in other words, on terms and conditions no less favourable than those accorded to Canadian companies.

But the Chapter goes further. It also limits the terms and conditions that Canada will be able to impose on foreign companies in the future. Specifically, legislators will be required to ensure that prices charged for telephone services are based on the economic costs "directly related to providing such services."

At the same time, cross-subsidization between transport services will still be allowed. Read together, these passages appear to mean that, while we can still require our phone companies to cross-subsidize certain services, Canada will not be able to require foreign-based resellers to make the contribution payments that are necessary to support the continued existence of universal, affordable service. In short, we are required to open our system to the predations of foreign telecommunications companies. If we choose to impose social requirements on our own companies in this environment, we are free to do so. But the wording of this part of NAFTA means that we will not be allowed to impose similar conditions on foreign telecommunications companies operating in Canada.

Going further, Paragraph 6 in this Chapter prevents Canada from imposing any condition on foreign resellers' access to the use of Canadian networks unless such a condition is necessary—not merely desirable—to safeguard the technical integrity of the network or phone companies' ability to provide service to the public. In other words, there can be no restriction on resale of telecommunications services or the interconnection of private and public networks to the Canadian network unless it can be demonstrated that it would pose a technical threat or that such moves would impair our phone companies' ability to provide service!

Wide-open resale of virtually all Canadian telecommunications services has been permitted by the CRTC in Decision 90-3. To date, this decision has been used primarily by small Canadian companies like Call-Net and Cam-Net, whose operations have had a marginal impact on the integrity of our overall telecommunications system. But Chapter 13 of NAFTA will allow huge foreign companies like AT&T and Cable & Wireless to demand the same treatment that these little companies currently enjoy.

To ensure that deregulation triumphs in the face of any possible domestic opposition in this country, the agreement stipulates that the efforts of companies providing "enhanced" or "value-added" services cannot be subjected to the provisions of the Railway Act, the Canadian law governing telecommunications.

The Railway Act requires all companies to file tariffs with the CRTC and have them

approved. As part of the government-initiated move toward deregulation in the mid-1980s, the CRTC decided to disregard this part of the law and allow CNCP (a major telecommunications company) to begin selling certain services without filing tariffs.

The Telecommunications Workers Union challenged this ruling in the courts and won when the court ruled that CNCP did have to file tariffs and that the CRTC could not exempt the company from this requirement. The union also challenged a 1985 CRTC ruling that "resellers" did not have to file tariffs, and managed to have it overturned.

While the matter was before the CRTC and the courts, Canada's trade representatives were signing clauses in NAFTA that will make it a violation of the agreement for our government to require resellers providing enhanced or value-added services to file tariffs.

Therefore, while Canada's courts have found that the Railway Act requires resellers to be regulated, these NAFTA provisions, taken together, potentially give companies like AT&T and Cable & Wireless the right to compete in Canada as resellers, to be free from regulation, to avoid the financial contributions that are necessary to maintain universal and affordable service, to file no tariffs, and to be under no obligation to cost-justify their rates.

In short, if NAFTA is implemented, it will be open season on the Canadian telecommunications industry for foreign telecommunications giants. Powerful foreign telecommunications companies will be free to pursue their private interests in this country and Canadians will be powerless to apply the policies that are needed to ensure that companies operating here meet this country's telecommunications needs.

The end result reinforces what we have believed all along, that a major purpose of agreements like the Canada-U.S. Free Trade Agreement and NAFTA is to bind the hands of our elected representatives, making it difficult, if not impossible, for them to regulate corporate behaviour in the public interest.

DETAILED ANALYSIS

Article 1302: Access to and Use of Public Telecommunications Transport Networks and Services

•Paragraph 1 obliges each Party to guarantee that companies have access to and use of public networks, including private line circuits, for the conduct of their business on a "non- discriminatory" basis.

•Paragraph 3(a) requires that the services offered by operators of public networks be priced in a manner that "reflects economic costs directly related to providing such services."

•Paragraph 3 also says that "Nothing in this paragraph shall be construed to prevent cross-subsidization between public telecommunications transport services."

ANALYSIS: Paragraph 3 allows Canadian telephone companies to set prices for some services (i.e., long distance) higher than the cost of providing them in order to subsidize

the provision of services (i.e., local) that lose money. But Canada cannot charge American resellers that want access to Canadian public networks prices that contribute to this cross-subsidization. The end result is that American companies will use our own networks to bleed off business from the members of Telecom Canada, undermining the basis of the cross-subsidization that makes Canadian telecommunications services universally available on an affordable basis.

•Paragraph 4 says that companies must be allowed to use public networks for the movement of information within or across borders, including intra-corporate communications, and to have access to information in data bases located in any of the three countries.

ANALYSIS: Taken together, Article 1302 Paragraphs 1 and 4, and Article 1310 (Definitions) mean that American companies must be allowed access to information in Canadian data bases from south of the border. This poses a direct threat to data processing jobs in Canada, to say nothing of Canadian sovereignty. Furthermore, if American companies ship this data across the border and then change its "format, content, code, or protocol," they will be able to claim status as enhanced service providers whose operations cannot be regulated under Canadian law. This poses a threat to the Canadian telecommunications industry and to tens of thousands of related jobs.

•Paragraph 6 says that, aside from technical considerations, no condition can be imposed on access to and use of public networks unless this is necessary to safeguard companies' ability to comply with their responsibility to make service available to the public.

•Paragraph 7(a) says that restrictions on resellers can only be made if these restrictions are necessary to protect access by the general public to telephone networks and services.

ANALYSIS: No conditions can be imposed on access to or use of our networks or services unless it can be established that such access poses a technical threat to our network or that it would threaten the provision of service to the public. Outside of these narrow considerations, there can be no restriction on resale and sharing or on the interconnection of privately leased or owned circuits. In other words, under NAFTA, transnational corporations may be able to provide their own data and enhanced service needs and to offer public telecommunications services!

•Paragraph 8 says that "non-discriminatory" access (see Article 1302, Paragraph 1) shall be "on terms and conditions no less favourable than those accorded to any other customer or user" of similar services.

ANALYSIS: Paragraphs 6 and 7(a) permit Canada to restrict resellers in certain limited circumstances. But Paragraph 8 requires that such restrictions be applied to all companies equally. Since Canada has already opened up its long-distance voice market to relatively small domestic resellers like Call-Net, Paragraph 8 will prevent us from imposing different conditions on huge foreign resellers, like Cable & Wireless or AT&T.

Article 1303: Conditions for the Provision of Enhanced or Value-Added Services

•Paragraph 2(b) says that none of the three countries can require a company providing enhanced or value-added services to cost-justify its rates.

ANALYSIS: Article 1302, Paragraph 3(a) requires that the services offered by operators of public networks be priced in a manner that "reflects economic costs." In other words, their prices must be cost-based. But Article 1303 Paragraph 2(b) says that countries cannot require resellers to base their prices on their actual costs. So, while the members of Telecom Canada must justify the price of their services by proving that they are cost- based, resellers like Cable & Wireless will be free to charge whatever they want for their services. This provision of NAFTA practically invites transnational communications companies to pursue a ruthless price-cutting, money-losing strategy in the Canadian market in pursuit of increased market share. Given the impact of the price wars that resulted when the airline industry was deregulated, it isn't difficult to imagine what would happen under similar circumstances in Canada's telecommunications industry.

Article 1303, Paragraph 2(c) says that resellers providing enhanced services cannot be required to file a tariff.

ANALYSIS: Again, this part of NAFTA is directly at odds with Canadian law. It would prevent anyone from invoking Canadian law to ensure that the likes of Call-Net and Cable & Wireless continue to be egulated. This presents these companies with a tremendous advantage over Canada's telephone companies, which are obliged to file tariffs and have them approved.

Article 1304 on Standards-Related Measures promotes the harmonization of technical standards in the three countries and sets up a Telecommunications Standards Sub-Committee under Article 913(5) (Committee on Standards-Related Measures) to accomplish this task.

ANALYSIS: The push for equipment standards harmonization in the three countries, together with the gradual elimination of tariffs on telecommunications equipment, will increase the incentive for companies like Northern Telecom to put new investment in Mexico and to shift production there.

- - -

FINANCIAL SERVICES

NAFTA replicates the basic provisions of the FTA and extends them to Mexico—measures such as those exempting U.S. companies from the foreign ownership restrictions on Canadian financial institutions and from the restriction that foreign financial institutions collectively cannot hold more than 16 percent of the total financial assets of the Canadian banking system.

Moreover, it goes well beyond the FTA in widening and deepening the scope of financial services deregulation and limiting the power of governments. It is clear that the FTA was the floor from which further deregulation has been negotiated. It deepens the ability of U.S. financial corporations to set up and operate in Canada, take over Canadian companies, process and transfer information abroad, and access and transfer the savings of Canadians in accordance with their own global corporate priorities, regardless of whether they coincide with national or provincial objectives.

NAFTA represents the further ent enchment and advancement of the financial deregulation agenda that the Mulroney government has been pursuing since it came to power. The fact that Canada has allowed its financial system to become increasingly integrated with unregulated private global markets has encouraged an increase in net foreign public and private indebtedness, with an increased portion of this debt of a short-term nature and thus highly sensitive to changed expectations on the part of foreign money managers. Ballooning Canadian current account deficits have not been corrected by significant currency devaluation, but have been propped up by the inflow of capital maintained by high interest rates.

Governments are increasingly hostage to the logic of these markets. Monetary and fiscal polices are constrained. Political accountability to electorates is superseded by accountability to foreign creditors. Should they defy market expectations—for example, by increasing government spending or lowering interest rates—they risk large-scale capital flight, and reductions in their credit ratings, as well as with those of public and private corporations which also depend on global financial markets.

A key provision of the chapter is **national treatment** to U.S. (and Mexican) financial corporations with respect to the "establishment, acquisition, expansion, management, conduct, operation and sale of investments." (Article 1407.1). National treatment means treatment no less favourable than for domestic financial services providers or financial institutions. A U.S. financial services provider or financial institution can be accorded different treatment only as long as it allows **"equal competitive opportunities."** (Article 1407.5). National treatment has been strengthened compared to the FTA and these obligations have, unlike the the FTA, been extended to provincial jurisdiction. Furthermore, self-regulatory bodies such as securities exchanges, both provincially and

federally, must not discriminate against U.S. investors. There is a limited and not clearly defined exception to the national treatment requirement for "prudential reasons."

Each country and its provinces and states can have a public pension plan or social security system, or a public entity conducting activities using government resources or guarantees (Article 1401.4), for example, a national investment fund. However, to the extent that their activities compete with other institutions, they would be affected by the provisions of the agreement: for example, the requirement of compensation for a measure "tantamount to expropriation."

In the case of a new investment fund, its activities would have to comply with the provisions of the Agreement. For example, it would have to, as a state enterprise, comply with the terms of Article 1502 which prevents state enterprises from engaging in activities which are seen to discriminate against U.S. investors, or the obligation that it "act solely in accordance with commercial considerations." This would appear to greatly circumscribe the goals of such a fund—for example, to favour Canadian-owned business or to achieve goals such as regional development or environment protection that are seen as non-commercial.

A major expansion of the FTA in NAFTA is the intrusion into **provincial jurisdiction.** Under the FTA, provinces were excluded from the application of provisions regarding financial services, with the exception of insurance. Under the NAFTA, provincially-regulated entities such as trust companies, mortgage companies and loan companies are now exposed to its terms and conditions. Provinces are required to give U.S. investors national treatment, which means treatment as favourable as provincially-owned companies. (Article 1407.7)

Existing non-conforming measures are grandfathered, provided that they are explicitly listed in a reservations schedule. Any new measures must comply with the provisions of the agreement. They can only be treated differently to the extent that this is done for "prudential reasons."

Other measures which deregulate the financial services industry and enhance the ability of corporations to move throughout the continent free from government interference include the following:

• Article 1404.5 guarantees U.S. (and Mexican) financial institutions based in Canada **the right to transfer and process information outside Canada.** This has major implications for data processing jobs in Canada, but also raises important privacy questions—for example, medical insurance records. It requires changes to the Bank Act and will have to apply to Canadian institutions as well. It is an important precedent, preventing regulation of cross-border information flows. This, combined with the removal of restrictions on all types of cross-border financial transfers, has major implications for the Canadian economy, given the growing tradeability of services internationally and the increased knowledge component of production.

• Financial institutions and service providers are free from requirements to hire Canadians to their boards or to senior management positions; or that all board members be permanently resident in Canada (just a simple majority is required). The provisions under the temporary entry chapter make it much easier to move senior staff freely across borders.

• They are able under Article 1109 to make any kind of financial transfer, from dividends and capital gains to management fees, without interference, in convertible currency, at market rates of exchange.

The provisions of this chapter, unlike the FTA, are subject to the NAFTA dispute settlement mechanisms. A major concession to the U.S. is the **investor-state arbitration mechanism** (see Chapter 11), through which all U.S. investors, including financial services corporations, have the right to directly challenge Canadian legislation.

The definition of financial services has been vastly broadened. In the FTA it was restricted to federally regulated financial services provided by financial institutions (excluding underwriting and insurance policies). In NAFTA, a financial service is "any service of a financial nature including insurance, and any service incidental or auxiliary to a service of a financial nature." (Article 1417)

- - -

DISPUTE SETTLEMENT

Chapter 19: "Review and Dispute Settlement in Anti-dumping and Countervailing Duty Matters."

INTRODUCTION

The treatment of trade remedy laws has been a major issue in both the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and the North American Free Trade Agreement (NAFTA). The Mulroney government's supposed objective in the FTA negotiations was to gain secure U.S. market access by curbing the use of U.S. trade remedy laws against Canadian exports. Secure U.S. market access is also central to the Salinas government's efforts to attract foreign investors to Mexico.

As tariffs have been reduced through multilateral negotiations, domestic trade remedy laws have become more important as "non-tariff" barriers to trade. The GATT has singled out the United States as "one of the most frequent users of anti-dumping and countervailing duties actions," actions that challenge the allegedly unfair trade practices of its trading partners. In addition, the U.S. pioneered potent "unfair trade" provisions, such as Sections 301 and 337 of U.S. Trade Law, which threaten restricted access to the large U.S. market, largely as a lever to obtain concessions for U.S. companies operating abroad.

The unilateral application of U.S. trade laws not only undermines market access, but creates pressure to adjust or abandon domestic policies judged contrary to U.S. interests. Canadian and Mexican energy, cultural, regional development, agricultural, environmental, and even social programs have been targeted under U.S. trade remedy laws. During the free trade debate, the Mulroney government assured Canadians that it could negotiate U.S. market access without compromising vital national programs.

For Canadian and, to some extent, Mexican negotiators the most important test of a free trade agreement is the degree to which it assures secure U.S. market access by curbing U.S. trade remedy laws, while protecting key domestic programs from attack as trade distortions or unfair subsidies. U.S. negotiators, on the other hand, wished to maintain and strengthen trade remedies. Congressional leaders had made it clear from the outset that they would not approve a trade agreement that undermined U.S. trade legislation. The U.S. negotiators also sought to restrict specific Canadian and Mexican government programs alleged to be trade-distorting subsidies. The key U.S. objectives lay in other areas: for example, investment, services, intellectual property rights, and energy. Their goal with respect to trade remedies was to deflect Canadian and Mexican demands for a common set of rules, make gains in priority sectors, and to create an agreement that would be acceptable to Congress and serve as a model for future trade negotiations.

SUMMARY OF KEY PROVISIONS

During the FTA negotiations, the U.S. and Canada were, not surprisingly, unable to agree on a set of bilateral rules to govern countervailing duties and subsidies or anti-dumping and trans-border pricing practices. Instead, the FTA committed the two countries to continue negotiating in order to develop "a substitute system of rules in both countries for anti-dumping and countervailing duties as applied to their bilateral trade" [FTA Article 1906]. If agreement on a new regime was not reached within five to seven years, either Party could abrogate the FTA on six months' notice [FTA Article 1906].

NAFTA eliminates the deadlines for negotiating bilateral rules on countervail, anti-dumping and subsidies, and replaces them with a looser pledge to "consult on the potential to develop more effective rules and disciplines concerning the use of government subsidies and the potential for reliance on a substitute system of rules for dealing with unfair transborder pricing practices and government subsidization [NAFTA Article 1907.2]." The FTA Working Group [FTA Article 1907] to develop a substitute system has been abolished [cf. NAFTA Annex 2001.2 (B)]. The recourse to abrogation [FTA Article 1906] if agreement cannot be reached has also been deleted from NAFTA.

NAFTA, like the FTA, provides for advance notification of amendments to trade remedy laws [FTA/NAFTA Article 1902(2)(b)] and consultation, upon request [FTA/NAFTA Article 1902(2)(c)]. NAFTA Article 1903, like the virtually identical FTA Article 1903, allows a Party to request a dispute panel to review whether an amendment to the other Party's anti-dumping or countervailing duty laws is consistent with the GATT, GATT anti-dumping and subsidy codes, or the "object and purpose" of the NAFTA. The panel may issue a declaratory opinion only, i.e., it has no binding force or effect [Article 1903 (1)]. NAFTA, like the FTA, reserves the right of each country to apply its anti-dumping and countervailing duty laws [FTA/NAFTA Article 1902]. NAFTA also reserves the right of each country to change or modify its anti-dumping and countervailing duty laws. If an amendment specifies the other party, then it will apply [FTA/NAFTA Article 1902.2a]. Moreover, Sec. 102 of the U.S. FTA implementing act states that the laws of the U.S. are to prevail in a conflict with the FTA.

The FTA provided for binational panel review to replace domestic judicial review of anti-dumping and countervailing duty decisions [FTA Article 1904(1)]. NAFTA reproduces these provisions, extending them to all three parties [NAFTA art 1904(1)]. An "involved party" will be able to request binational panel review of an anti-dumping or countervailing duty decision against its exports.

NAFTA strengthens the "extraordinary challenge" procedures established by the FTA. Under the FTA, an extraordinary challenge committee could be established to investigate allegations of "gross misconduct" or "serious conflict of interest" by panel members; a serious departure from a fundamental rule of procedure;

or if the panel "manifestly exceeded its powers, authority or jurisdiction." NAFTA broadens these grounds to include the example of "failing to apply the appropriate standard of review." According to Gordon Ritchie, Canada's deputy chief negotiator for the FTA, this opens the door for further "extraordinary challenges" such as the USTR's unsuccessful appeal in the processed pork case.

NAFTA Article 1905 "Safeguarding the Panel Review System" is new. Article 1905 creates recourse to a "special committee" if a party considers that "the application of another Party's domestic law" has denied it the opportunity for binational panel review of an anti-dumping or countervailing duty decision, or has prevented the implementation of the decision of a panel. The special committee will be selected from the "extraordinary challenge" roster of judges or former judges. These provisions seem to be designed to address the differences in Mexico's trade law administration. If the special committee rules in favour of the complainant, the complaining party may "suspend the operation of Article 1904 with respect to the Party complained against; or suspend the application to the Party complained against of such benefits under this agreement as may be appropriate under the circumstances [NAFTA Article 1905.8]."

NAFTA Article 1908 designates a section of the new North American Free Trade Free Trade Commission to "facilitate the operation of" Chapter 19 panels or committees. The Commission absorbs the Binational Secretariat established by the FTA to service Chapter 19 panels and committees [FTA Article 1909].

EVALUATION

Chapter 19 of NAFTA marks the final retreat from the Tory rationale for pursuing bilateral free trade with the U.S. in the first place: the desire for a common set of rules to govern trade between the two countries. As its representatives made clear from the outset, the U.S. was never interested in negotiating common rules to discipline the use of trade remedies. NAFTA's Article 1902 "Retention of Domestic Anti-dumping and Countervailing Duty Law" concedes that the demand was a non-starter.

The Conservatives now claim that the GATT was always their preferred route to a common set of rules. But, in 1987, the supposed obstacles to negotiating thorough the GATT were presented as the motive for negotiating one-on-one with the U.S. From Canada's point of view, continental free trade is a policy without a justification. Privatization, deregulation and corporate rights, locked in by one-sided Canadian concessions and secured by U.S. power, are the ends in themselves.

The recourse to binational panels was conceived as a temporary, stopgap measure. NAFTA makes it permanent. The mandate of the panels is confined to applying the importing party's domestic laws and practices [NAFTA Article 1902]. For the purposes of panel review under Chapter 19, "the anti-dumping and countervailing duty statutes of the Parties, as those statutes may be amended from time to

time, are incorporated into this Agreement [NAFTA Article 1904 (3)]." As the U.S. Department of Commerce observed in the 1992 softwood lumber ruling, "nothing in the FTA precludes the Department from applying the U.S. countervailing duty law against a countervailable (Canadian) program (FR 57 22610n)."

With respect to Canadian exports and public programs, the body of rulings and precedents being built up by the panels is based on U.S. trade law. The U.S. can change these laws unilaterally to negate the effect of an unfavourable panel ruling. Prior to participating in these binational panels, Canada had never agreed that its agricultural marketing, regional development or transportation programs were trade-distorting or illegitimate subsidies. In these instances and others, **binational** panels have now upheld U.S. rulings against such programs. This marks an important shift in Canada's trade diplomacy. Canadian participation in the panel process sanctions adverse decisions, weakening Canada's position in subsequent international subsidy negotiations and national support for important domestic programs.

The successful U.S. demand for stronger extraordinary challenge procedures indicates dissatisfaction with even minimal checks on unilateralism and "adds time, expense and uncertainty to the [dispute settlement] process (Ritchie, 1992: A17)." Under NAFTA, Canada and Mexico remain subject to the most potent U.S. unfair trade law of all. Section 301 has been used twice against Canada in the last year, to "self-initiate" the countervailing duty case against Canadian softwood lumber and to attack Ontario's GATT-consistent environmental levy to promote reuse of alcohol containers.

Finally, Section 409 of the U.S. legislation implementing the FTA (the so-called Baucus-Danforth amendment) specifically targets alleged Canadian subsidy practices. It instructs the USTR to consider requests from any U.S. industry that has reasons to believe it will suffer from subsidized competition from Canada before new bilateral rules and disciplines are developed. The USTR will investigate on the industry's behalf and then consider action under Section 301. Perversely, this clause makes it easier for a U.S. industry to initiate a trade action against Canada than against other GATT signatories. Despite high-level entreaties, Canadian objections to Section 409 were dismissed. The Mulroney government managed only to get a clause added to the U.S. legislation that extends Sec. 409 provisions to any country concluding a trade agreement with the U.S. As a result, Mexican subsidy practices may be subject to investigation under Baucus-Danforth.

RELATION TO URUGUAY ROUND

Neither Canada nor Mexico has sufficient leverage to secure changes in U.S. domestic trade legislation on their own. Any disciplines depend on the outcome of the Uruguay Round where the U.S. position may be shifted through combined pressure from the EC, Japan, and the LDCs. A GATT settlement will in all likelihood subsequently be incorporated into the NAFTA.

A GATT agreement that significantly modifies U.S. trade legislation will meet with stiff opposition from U.S. administrative agencies (like the Dept. of Commerce) and the Congress. Large U.S. industries have complained to the USTR that the current Dunkel text would require changes in U.S. trade law covering research and development and regional development programs. Recently, multilateral steel talks foundered as a result of European insistence on, and U.S. opposition to, a "green light" for regional subsidies. The Bush administration's objections also resulted in environmental subsidies, which were protected in the 1990 Brussels GATT draft, being dropped from the Dunkel text.

If the Uruguay Round fails, NAFTA, and the hub-and-spoke option represented by Enterprise for the Americas and bilateral initiatives with eastern Europe and the smaller Pacific Rim countries, will be an important fallback for the U.S. Anticipating that the Uruguay Round could end without a comprehensive agreement, U.S. NAFTA negotiators strengthened enforcement in services, investment, and intellectual property rights without relinquishing trade remedy powers.

However, globally competitive U.S. corporations may support limited curbs on U.S. trade remedy powers in exchange for strengthened enforcement and more binding dispute settlement in U.S.-based TNCs' priority areas such as national treatment, right of establishment, intellectual property rights, and traded services. The intent of new unfair trade laws like Section 301, Special 301 and Super 301 is mainly expansionist, i.e., to gain concessions for globally competitive U.S. corporations rather than to cushion U.S. businesses or workers hurt by import competition. A GATT agreement which largely preserves U.S. trade remedy powers, while strengthening supranational enforcement and dispute settlement, will further shift power to the largest U.S.-based TNCs and doubly prejudice the agenda of social movements in Canada and Mexico.

Strong GATT-sanctioned supranational enforcement mechanisms and binding trade and investment dispute settlement agencies seriously threaten the integrity of a range of Canadian, Mexican and American domestic programs and policies to protect the environment, support farmers, promote health and safety, labour rights, cultural independence, and social equity. Although the GATT is sometimes presented as an alternative to a continental free trade deal, the prospect of a global corporate constitution is as disturbing as even "worst case scenarios" arising from the continued unilateral application of U.S. trade remedies.

In the Canadian case, the impact of U.S. trade laws, although significant, has been greatly exaggerated by the federal government and the corporate community for ideological purposes. The transfer of democratic regulatory authority to a secretive, unaccountable, corporate-dominated, supranational enforcement and dispute-settlement process could set back the agenda of the social, labour, and environmental movements more than adjustment to U.S. trade

remedies. This is a clear case of a cure that is worse than the disease.

Efforts to democratically regulate corporate behaviour and to increase corporate accountability are a sound basis for cooperation among social movements in the three countries. Overemphasizing trade remedy and market access issues, like countervailing duty laws, can obscure this. There are sovereign options open to Canadian and Mexican governments to respond to unilateral U.S. trade actions on a case-by-case basis. The present Canadian and Mexican governments have simply been unwilling to explore independent action. Instead, they have preferred to use the bogey of U.S. "protectionism" as cover for entering into overarching trade and investment agreements that greatly diminish national sovereignty and decisively shift democratic power away from citizens and social movements in all three countries to the largest TNCs on the continent.

REFERENCES

Free Trade Agreement between Canada and the United States of America. "Schedule, Part A." An Act to Implement the Free Trade Agreement between Canada and the United States of America. Ottawa. December 8, 1988.

North American Free Trade Agreement: Draft Legal Text. September 8, 1992.

Ritchie, Gordon. (1992.) "The Bottom Line: A More Prosperous North America." Globe and Mail. August 21. A17.

U.S. Department of Commerce. (1992). Certain Softwood Lumber Products from Canada: Final Affirmative Countervailing Duty Determination. FR, May 28. Washington, D.C.

SOCIAL PROGRAMS

Proponents of NAFTA argue that the social programs of Canada, including social services, child care, and income security are protected. In reality, however, the programs will be under continuous pressure to harmonize with practices in the United States and Mexico.

Proponents stake their claim that social services are protected on three parts of the agreement, the chapters related to government procurement, investment, and cross border trade in services. The procurement chapter states essentially that social services are excluded from coverage along with health and education. This means that, for the short term at least, the governments of Canada are not obligated to submit tenders in these services to suppliers in the other countries. The investment and service chapters are less restrictive, but ostensibly still protective; they state that no government is prevented from providing a service like income security, social welfare, or child care. For purposes of investment and national treatment of services, social programs will not be treated as barriers to trade.

The problem with the so-called protections is that they do nothing to correct the harmonization pressures which are inherent in the earlier Canada/U.S. Free Trade Agreement (FTA) and continue under NAFTA. Harmonization of social programs occurs in two different ways, through general pressures that employers and governments use to make Canadians comply with free trade objectives, and through specific pressures on broad-based social policies.

Richard Lipsey, a well known economist and free trade proponent, argues that general pressures to harmonize take place whether there is a free trade agreement or not, simply because Canada has an open economy. He believes that Canadian governments and employers must conform to international trends in the development of social policies, just like any other trade dependent country.

What Lipsey ignores is the enormous symbolic value which an agreement like NAFTA has in helping governments and employers to foster cutbacks in income security and social services through downward adjustments in wage compensation and tax rates, as well as increased upward pressure on the exchange rate of the Canadian dollar and labour mobility.

Economists debate the precise number of plant closings and job losses which can be attributed to the existing Free Trade Agreement or to a world-wide recession, but few deny that many employers throughout the country claim that they have to cut wages and benefits, including social benefits, to compete on a level playing field. In a similar fashion, business interests like the Chamber of Commerce, invoke the spectre of free trade to suggest that we have to bring Canadian tax rates into line with the United States and Mexico. In doing so, they know that their call undermines the revenue

base on which the social programs are constructed. Their cries will increase a hundredfold under NAFTA as they examine low wage and low tax alternatives south of the Rio Grande.

Lipsey refers to these pressures on social programs as imaginary forces, not because he denies their existence but because he thinks that they can be dealt with by a flexible exchange rate. According to economic theory, if Canadian goods become too expensive due to higher taxes for social services or higher wage compensation for social benefits, there is no necessary trade disadvantage because the Canadian dollar adjusts and reflects the true level of productivity of Canadian workers. Canadians, in other words, can have their cake and eat it too.

The problem with this argument is that there is very little evidence of the flexibility of the Canadian American exchange rate at least in the lower range. After the FTA was signed, the Canadian dollar went up and has remained high ever since. Even during the recent constitutional debate, when the dollar was subject to international speculation, the Bank of Canada intervened in the market to keep it above eighty cents American.

Some writers suggest that the high rate is no coincidence because it was a backroom deal to obtain American compliance with the FTA. If that is the case, and circumstantial evidence is suggestive, the impact on our ability to finance social services and income security is significant. As one government sponsored study has shown, for every 5% increase in the Canadian/American exchange rate, there is a 50,000 fall in employment and a 0.4% increase in unemployment. Either way, there is a loss of revenue capacity to finance social programs. That loss is not likely to be offset by NAFTA.

Another general pressure toward harmonization of social programs occurs through professional mobility which is made easier by NAFTA. Whereas the FTA encouraged the mutual recognition of licensing and certification, all three countries will be required to eliminate citizenship and residency requirements for most professional classification within two years of the signing of NAFTA. When combined with temporary entry permits for various services covered by the agreement, this means that professionals and the highly-skilled who are dissatisfied with their working conditions in their home country will probably find it easier to migrate. The pressures will be greatest in a field like health care (e.g., the threat of migration by doctors or nurses) but can also have an impact on social services.

Aside from the acceleration of general harmonization pressures, there are also agreement specific pressures. Many of the uncertainties surrounding the FTA are repeated in NAFTA and others are accentuated. For example, the private management of services, including social services, still appears to be included. Secondly, all services presently excluded, such as most provincial services, are subject to future negotiation. Thirdly, Canada must still compensate foreign companies when a public monopoly is created. Fourthly, the United States and Mexico preserve the right to apply

their own trade remedy laws, including their own interpretation of subsidies, providing they are not inconsistent with GATT codes.

With respect to social welfare and child care, the chapters on investment and on cross-border trade in services provide passive protection by stating that no country is prevented from providing or performing a function related to social welfare, child care, and other related public initiatives. At the same time, it is made clear in Article 1201 (a) that coverage includes the delivery of a service and in Article 1209 (b) that the parties will establish procedures with a view to removing state or provincial measures that are currently outside the agreement. Article 1502 authorizes each country the right to create a state monopoly in a service sector but requires that the other parties receive written prior notification and that in the case of expropriation, there is compensation at fair market value.

The above provisions are consistent with current practice in the FTA. The first raises a question about what happens if social services and child care are privatized or contracted out. The second leaves in doubt the future status of provincial services. The third complicates the task of creating state monopolies like automobile insurance.

Government procurement and social subsidies also raise uncertainties. The government procurement chapter potentially affects social services and child care in much the same way as health care (see section on health care). Scope and coverage, under Article 1002, include provincial entities as yet to be named. Services currently excluded, under Annex 1002.4, are subject to further review.

Since social services and child care are a big part of provincial services along with education and health care, the clauses cast a cloud of doubt over future policy initiatives. Equally important, provincial entities include, under Article 201, any enterprise whether or not for profit. Since most social services and child care are in the 'not for profit' sector, they might even be more vulnerable, under NAFTA, than universally provided public health care services.

Finally, in the area of subsidies, it is important to note that unlike the FTA, where Canada and the United States are obligated to negotiate a definition of subsidies within seven years, NAFTA refers the issue back to GATT. Resolution of this matter is key to the future of programs like Unemployment Insurance (U.I.) and regional development which affect income security for thousands of Canadians. Since the Americans view most subsidies, including social subsidies, as barriers to trade, and also see the issue as a Canadian problem, they clearly were not prepared to come to terms with them in NAFTA.

Since the GATT codes leave considerable uncertainty about the trade implications of most subsidies which are not broad-based or universal in scope, Canadians will have to return to the negotiating table if they want the definition of subsidies resolved. Until then, regional development policies remain in doubt, and U.I. has already been modified to accommodate American sensitivities.

LABOUR MOBILITY

Only one section of the NAFTA (Chapter 16) addresses the ability of employees to move from one country to another. These labour mobility provisions are strictly limited to business persons and to a select group of professional designations.

We are not, obviously, going to argue for unlimited labour mobility in North America. But it is important, nonetheless, to point out the fundamental asymmetry in the NAFTA. Huge sections of the document deal with capital mobility, ensuring national treatment and other important rights for foreign investors. Yet the free movement of labour is ignored. Consider for a moment the difference between two different scenarios. In one, labour is kept immobile, while capital is allowed to flow to wherever it can earn the highest return. This is what the NAFTA is promoting. In the other, *capital* is kept immobile, and *labour* is allowed to move to wherever it can earn the highest wages—that is, to those regions where unions are strongest, where health and environmental legislation is comprehensive, and where social programs are the most developed. Suddenly, in order to attract mobile workers, there is an upward competition between regions to improve the quality of life that they offer—exactly the opposite of the *downward* regional competition that is being unleashed by continental integration in its present form.

The EC, in theory, allows for labour mobility between countries, as part of its (somewhat hollow) commitment to ensuring that labour will be competitively positioned to share in the gains from continental integration. Obviously the EC could not introduce such freedom unless any potential new member had increased its wage levels and living standards to a point that would not lead to a mass exodus of its workers. (It is hard to imagine that the EC would accept Mexico as a member!) A long-run vision for North American integration should incorporate the same goal: the free international movement of labour (which should ultimately be seen as a basic human right, not just an economic right), in the context of the upward equalization of living standards.

- - -

HEALTH CARE

Before the likely effects of NAFTA on Canada's health care system can be assessed, it is necessary to review briefly how Medicare has fared for the past four years under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA).

The most obvious development is underfunding. The federal Tories have decided to stop funding or overseeing Medicare, and are in the process of phasing out their financial participation. The provincial governments, on whom the funding burden is being shifted, are reacting by closing hospital beds, laying off nurses and other staff, restricting services, and generally lowering the quality and accessibility of care.

This erosion of Medicare is partly the result of trickle-down neoconservative doctrine being applied to the health care sector. But it is also a direct result of the FTA.

We all remember the reassuring words of big business leaders and the Mulroney government during the free trade debate in 1987 and 1988. They told us that the FTA exempted Medicare, as well as unemployment insurance, family allowances and old age pensions. Our social programs are not threatened, they assured us. "They're a sacred trust," Mulroney proclaimed.

Four years later, we no longer have family allowances.

Our unemployment insurance coverage has been sharply reduced and Ottawa has stopped funding it.

Old age security payments are being "clawed back."

And the Mulroney government is taking a proactive role in the dismantling of Medicare.

How much of this concerted attack on our social programs can be blamed on free trade, and how much on the Tories' ideological opposition to social and public services? This may be difficult to determine precisely, but one thing is certain: the FTA is providing both the rationale and the impetus to "harmonize" our health care system with the private market-driven system that prevails in the United States.

Chapter 14 of the FTA describes how the two countries deal with commercial services, including a broad range of management services for hospitals, nursing homes, and other health care facilities, as well as ambulance services, medical laboratories and blood banks.

In Canada, prior to the FTA, we had not considered health care to be a commercial service, nor one that should be operated for profit. The FTA clearly designates many health care services as appropriate for private sector management—and NAFTA will open the door wider for this kind of privatization by American firms.

Another outcome of the FTA was the passage of Bill C-22, which extended the patents on name-brand drugs from four years to ten. The

Tories deny any connection between this legislation and the FTA, but a U.S. summary of the deal was more candid, noting a Canadian promise during the negotiations to give the multinational drug companies greater patent protection.

Actually, Bill C-22 was only the first step in fulfilling that promise. According to **The New York Times,** the Mulroney government actually committed itself to extending patent protection to 20 years as one of the conditions for the Americans to ratify the deal. And so we now have Bill C-91, which does exactly that. Canadians will now have to spend billions of dollars more on prescription drugs, adding enormously to our overall health care costs.

In the wake of the FTA, the fastest growing industries in the health care sector have been those that produce drugs and medical devices, everything from surgical dressings to brain-imaging equipment.

Private laboratories, walk-in medical clinics, and various kinds of treatment facilities are springing up like weeds in every major city in the country. Hospitals are contracting out laundry, dietary, and housekeeping services to large, U.S.-based multinational corporations.

And all of this privatizing activity has been facilitated by the FTA, and by large government grants and interest-free loans.

In Winnipeg, for example, Trimel Corp. was given a $13 million interest-free loan by the Manitoba government to set up a state-of-the-art private drug factory.

In British Columbia, millions of taxpayers' dollars are also being allocated to attract investment by foreign high-tech companies in the biotechnology industry.

All of this government money is assisting multinational corporations at a time when both federal and provincial governments are warning us that we can no longer afford the kind of health care system we now have.

It is significant that all the government-assisted growth in the health care sector is taking place in sectors covered by the FTA—not in the areas that need government help to benefit most Canadians.

Despite all the government aid, however, it must be conceded that there has not yet been the kind of massive American intrusion into our health care system that many of us had anticipated when the FTA was passed. But this is only because, despite the FTA, the Canada Health Act has remained an effective trade barrier to U.S. corporations.

This explains why the Act is now being weakened. As long as it continues to be enforced in its present form, it prevents our health care sector from being opened up to private investment on the scale envisioned by the FTA—and certainly on the scale anticipated by the NAFTA text.

Since the FTA came into force, the Tories have introduced major legislative changes to the federal funding of both health and education. Over the next several years, unless rescinded, these changes vill steadily reduce

Ottawa's transfer payments to the provinces, ending them completely by the turn of the century.

That in turn will curtail Ottawa's ability to enforce the five essential principles of the Canada Health Act: universality, equal access, comprehensiveness, portability, and non-profit administration. The only way the federal government could compel the provinces to abide by these principles was through its funding of Medicare. That's how national standards were maintained, even though health care comes under provincial jurisdiction.

The legislation which phases out federal funding is part of a bridge between the free trade deal and the ability of U.S. health care corporations to exercise the powers the FTA granted them. In other words, since the Canada Health Act serves as a barrier to these U.S. firms, the Canada Health Act must go—or at least be rendered ineffective.

The provinces, while publicly objecting to Ottawa's funding cutbacks, have responded by "restructuring" their health care systems in a way that opens them up to privatization. Services that formerly were covered by provincial health plans—ranging from annual checkups to travel coverage—are being transferred to private insurers.

Private diagnostic laboratories are aggressively (and successfully) pushing for hospital business. In B.C., for example, private U.S. companies are now offering mobile radiology lab services to cash-strapped communities.

Provincial governments are also moving the delivery of many health care services out of their hospitals to smaller, publicly-funded, non-union agencies. All of these services, being included in the FTA, are vulnerable to the large corporations which dominate the American health care system—corporations now eagerly awaiting the passage of NAFTA.

The North American Free Trade Agreement extends the terms of the FTA (as they apply to health care services) to all levels of government, provincial and municipal, as well as federal. Thus there will be only one jurisdiction in all of North America, without borders or barriers.

For example, under NAFTA, U.S.-based corporations that bid on public contracts will have to be treated exactly the same as government-funded, non-profit agencies. Provinces that invite bids on diagnostic testing would no longer be able to give preference to domestic labs unless their bids were "competitive" with those from large multinational corporations.

NAFTA will also lock in the 20-year drug patent protection extended to the big pharmaceutical firms. Any Canadian government that might want to regain control over prescription drug costs in future will either have to scrap NAFTA or expose itself to American countervail action.

One of the most worrisome aspects of NAFTA is that it provides for a review of the FTA's exemption of health care from the list of covered professional services. NAFTA states

that this and other exclusions must be reviewed no later than Dec. 31, 1998—and reviewed by appointees of all three governments.

Significantly, by 1998 several provinces will no longer be receiving federal funds for health care, depriving Ottawa of its only means of enforcing the Canada Health Act. It is likely, therefore, that in the subsequent years, many more services now covered by provincial health plans will be transferred to the private sector.

The future under NAFTA, in short, is that as Canada enters the next century its Medicare system will be gravely underfunded, more of its services will be contracted out and privatized, and coverage for a wide range of health care services will be available only from American private insurers.

NAFTA envisions the transfer of billions of dollars from Medicare to multinational hospital management firms, pharamaceutical companies, private insurance companies, and biomedical manufacturers.

This is the Mulroney government's vision. This is the business community's vision. But it is not the vision of the vast majority of Canadians.

For our vision to prevail, however, three steps have to be taken.

First, NAFTA must not be ratified.

Second, the Canada-U.S. free trade deal must be abrogated.

And third, Medicare in Canada must be rebuilt, adequately funded, and firmly administered on the basis of its five founding principles.

Unquestionably, the struggle to save Medicare and the struggle against the FTA and NAFTA are the same struggle. We can't achieve one unless we achieve both.

- - -

ACCESSION CLAUSE

A major change from the Canada/U.S. Free Trade Agreement is that the NAFTA includes a clause whereby other countries may apply to join the NAFTA. The inclusion of this clause means that the NAFTA must be read not just for its implications on the three parties to the agreement, but also for its appropriateness as a development model for other countries-especially other southern countries.

When we are reading the NAFTA text, there are always two aspects to understanding the agreement. First, there is the actual legal text and the interpretation of that legal language. But equally as important is to read the agreement as a political document where the realities of power bargaining come into play. The United States has far more bargaining leverage than either Canada and Mexico—and it shows. If other countries wish to join NAFTA, they will also have to contend with the inordinate bargaining power in this equation.

The accession clause in NAFTA reads as follows:

Article 2205: Accession

"1. Any country or group of countries may accede to this Agreement subject to such terms and conditions as may be agreed between such country or countries and the Commission and following approval in accordance with the applicable approval procedures of each country.

"2. This Agreement shall not apply as between any Party and any acceding country or group of countries if, at the time of accession, either does not consent to such application."

Several observations are in order. The clause does not limit potential candidates for accession to any geographic region. The Accession clause gives Canada and Mexico a say in the terms and conditions under which other countries may join the pact. But unilateral U.S. actions setting down preconditions for commencing negotiations are not precluded.

The second part of the Accession clause leaves open the possibility that another country might join the pact over Canadian objections. The Canadian government could then exempt Canada from application of NAFTA provisions between Canada and that country. It is not clear whether a protocol of accession would be ratified in Canada by an Order in Council or by an Act of Parliament. The Canadian implementing legislation may clarify this point.

The Globe and Mail [Sept. 24, 1992 p.C3] cites Canadian deputy negotiator Bob Clark as saying Canada wanted the accession clause that appears in the NAFTA text "because without such a clause the Americans would have an opportunity to reopen and change the deal whenever a new applicant came along—to Canada's detriment." But the accession clause, as written, does not preclude efforts to rewrite NAFTA provisions on the occasion of other countries joining the pact. In fact, Article 2202 allows for modifications and additions to the Agreement at any time, subject to legal approval

"in accordance with the applicable legal procedures of each Party."

How many of NAFTA's provisions might be open for renegotiation each time a new country joins is open to speculation. Some U.S. business lobbyists [see Inside U.S. Trade July 10, 1992 p.5 re; letter from U.S. Iron and Steel Institute] say they want NAFTA to be a floor, not a ceiling, leaving open the possibility of extracting new concessions from member countries whenever the treaty is reopened. The existence of long annexes allowing Canada, the U.S. and Mexico to grandparent certain derogations sets a precedent for other countries wishing to negotiate particular exemptions as part of their protocols of accession.

According to the Wall Street Journal (Sept. 24, 1992 p.R8) Bush administration negotiators first talked about including a detailed accession clause in NAFTA, spelling out conditions for joining the pact. Such a clause would have minimized the role of Congress and incurred the wrath of Representatives and Senators jealous of their constitutional authority over trade matters. Apparently the Bush administration changed its plans, realizing that presidential authority for negotiating free trade agreements under the "fast track" legislation passed by Congress expires in June of 1993 and knowing that Congress would insist in having some say in any accession process. The U.S. implementing legislation for NAFTA may well suggest new parameters for presidential negotiating authority and Congressional ratification of protocols of accession.

How far and how fast a Clinton administration might move in expanding NAFTA remains to be seen. In his major campaign address on trade issues delivered in North Carolina on Oct. 4, President-elect Clinton signalled his intention to extend NAFTA at least to other Latin American countries when he said, "If we can make this agreement work with Canada and Mexico, then we can reach down into the other market-oriented economies of Central and South America to expand even further."

Overview of the Enterprise for the Americas Initiative

Just two weeks after President Bush and President Salinas de Gortari of Mexico initiated the process of negotiating a North American Free Trade Agreement (NAFTA), President Bush announced the Enterprise for the Americas Initiative (EAI) on June 27, 1990. The EAI was the product of a comprehensive review of U.S. economic policy towards Latin America and the Caribbean under the leadership of U.S. Treasury Secretary Nicholas Brady.

The EAI has three parts: 1) creation of a hemispheric free trade zone; 2) promotion of private investment; 3) renegotiation of official debts owed to the U.S. government, including provisions for "debt-for-nature" swaps.

Extending the terms of the NAFTA to other countries of the Americas is, without doubt, the most significant part of the EAI. However, it is a misnomer to think of NAFTA or the EAI as primarily a trade initiative. NAFTA provisions affecting investment policy,

intellectual property rights, natural resource exploitation and other aspects of national sovereignty are far more significant than the lowering of trade barriers. U.S. tariffs on most Latin American exports are not significant. The average tariff faced by Latin exporters to the U.S. is only 2%, since many raw materials enter duty free.

President Bush's speech combined rhetoric about looking forward to "a free trade zone stretching from the port of Anchorage to the Tierra del Fuego" with realism: "changes so far-reaching may take years of preparation and tough negotiations."

Making Structural Adjustment Permanent

A key element of the EAI is that accession to NAFTA would make neo-liberal structural adjustment policies permanent. Under the weight of the debt crisis and heavy demands from foreign creditors, most Latin American countries have adopted Structural Adjustment Programs (SAPs) administered by the International Monetary Fund (IMF) or the World Bank as conditions for refinancing their foreign debt. These experiments in neo-liberal economic policies—indiscriminate export promotion, privatization of state enterprises, minimizing role of the state—have had detrimental effects on the vast majority of Latin and Caribbean citizens.

A fundamental problem with the EAI is that it would cement a pattern of export-led "development" that benefits only the wealthy few while ensuring continued deprivation for the poor majority. The EAI might increase export earnings for some countries, but, in the absence of meaningful debt relief, most of these gains would be siphoned off to pay interest owed to Northern banks and little would be available for reinvestment in local development. The investment code in NAFTA would make sure that transnational enterprises could elbow aside local firms in competition for investment funds.

The intention to use NAFTA to make structural adjustment policies permanent was clearly spelled out by the U.S. Ambassador to Mexico, John Negroponte, in a confidential memo he sent to the U.S. State Department in April of 1991:

> "The FTA can be seen as an instrument to promote, consolidate and guarantee continued policies of economic reform in Mexico beyond the Salinas administration. I think it's reasonable to suppose that the FTA negotiations themselves will be a useful lever in prying open the Mexican economy even further. For example, I think we can reasonably expect the foreign investment law to change as a result of FTA talks."

A basic problem with economic integration through accession to NAFTA is that potential members have very little negotiating power. They must first change their investment laws and their national intellectual property laws and adopt liberal trade regimes before they become eligible for accession. Only after they have given away most of their bargaining chips can they commence negotiations for accession to NAFTA. Even then they have to accept all of

NAFTA's basic rules, with very little room for exemptions or reservations.

Over the long term, the most damaging aspects of NAFTA are not its provisions with respect to trade liberalization but the restrictions it places on national governments' ability to regulate foreign investment, services, natural resource policy and intellectual property law. If these various elements of NAFTA were not presented as a total, take-it-or-leave-it package, Latin American countries might have more bargaining leverage, choosing, for example, to liberalize trade but not to adhere to the investment code or the provisions governing intellectual property rights.

The official debate on hemispheric integration tends to ignore the long-term effects of the investment, intellectual property and services codes. It tends to assess the effects of hemispheric integration chiefly in terms of neo-classical free trade theory.

Reinforcing U.S. Economic Dominance

The United States is clearly the dominant country determining how and when other countries will be admitted to NAFTA. It would be naive to think that Canada or Mexico could overrule a U.S. initiative to include or exclude another country.

The story of U.S. Trade Representative Carla Hills' visit to Central America in August of 1991 is instructive. Early in the visit the trade ministers of Guatemala, Honduras, El Salvador and Nicaragua gave Hills a written ten-point proposal for a free trade agreement that would culminate within a year. The proposal called for "asymmetrically reciprocal" phaseouts of tariff and non-tariff barriers to Central America's benefit. It also sought a U.S. pledge that other regional FTAs (like NAFTA) not affect the access and competitiveness of Central American products or preferences enjoyed under the CBI or the GSP.

"While Hills agreed to accept the written 10-point proposal so as not to be discourteous, she made no commitment to study it or otherwise give it serious consideration, according to a knowledgeable U.S. trade official. Instead, Hills responded with a public speech that spelled out the sort of domestic and regional trade liberalization and integration that Central Americans would have to undergo to merit consideration for a free trade agreement."

In that speech Hills declared that countries must make a long-term commitment to opening up their economies to goods, services and foreign investment, and to improve intellectual property protection if they want to negotiate an agreement with the U.S. In addition to reducing tariff and non-tariff barriers to trade, "broad-scale" market access to services is also necessary. National treatment for foreign investors is essential, including the outlawing of export performance and local content requirements. There must be intellectual property protection because Hills "cannot foresee an agreement with a country that denies pharmaceutical patent holders the right to use fully their inventions." Free trade agreements would require special provisions for trade and investment in natural resources because of

"extensive state regulation and involvement" in those sectors. There must be provisions to restrain "subsidies, state trading, restraints justified on balance of payments grounds and the use of foreign exchange restrictions and controls."

The arrogance of this exchange, bereft of diplomatic niceties and tact, reveals the true agenda of the EAI—the recolonization of Latin America as a source of cheap labour, raw materials and markets for U.S. corporations. The implicit threat is that if countries do not accept all these conditions they will be frozen out of the U.S. market. If future governments derogate from neo-liberal laissez faire policies, they will be brought back into line by cross-retaliation. For example, if they do not respect drug patents, they may be punished by having embargoes placed on their exports of other products.

The EAI also plays an important role in attempts to restore U.S. corporate power in competition with European and Japanese firms. U.S. transnational corporations invest in Mexico and elsewhere in Latin America not just because of low wages. Another factor is the willingness of the leaders of trade unions like the Confederation of Mexican Workers (CTM), to discipline workers, enabling management to introduce production techniques and schedule compulsory overtime that would be resisted by U.S. or Canadian workers. Protection of intellectual property rights also allows transnational corporations to use state of the art technology without having to share that technology with local competitors. The strategy is to combine low wages with advanced technology and management practices. As Gabriel Mendoza Pichardo explains, "High productivity with cheap manpower is the perfect combination for capital."

Finally, the EAI imposes an export-led model of development that aims to maximize export earnings for interest payments on external debts that can never be paid off. The EAI is designed to exploit the labour of the poorest peasants and workers of the continent to maximize the earnings of foreign creditors.

- - -

PROVINCIAL POWERS

INTRODUCTION

NAFTA and the FTA significantly impair the ability of both levels of government, federal and provincial, to respond positively to the needs of Canadian citizens. Moreover, new federal powers are created to limit provincial activities to make them consistent with the free trade agreements. The federal government is committed to enforce the free trade agreements even in areas of provincial jurisdiction. To this can be added the ability of foreign governments and the private sector to challenge provincial policies and programs under dispute settlement provisions. In short, the FTA and NAFTA give the federal governments of Canada, the U.S., and now Mexico, as well as the North American corporate sector, new levers to influence Canadian provincial governments. These constraints are overwhelmingly biased against policies and programs to enforce social, economic and environmental rights.

It is "this shift of power away from the provinces" that gives the free trade agreements their constitutional dimension (cf. AGO, 1988: 2)*. The federal government has traded away significant provincial powers, and usurped authority to police this surrender. Some analysts argue that this is tantamount to a federal invasion of provincial jurisdiction. This has been carried out without meaningful provincial consultation or consent, and over the opposition of several provincial governments.

This briefing note will examine how the free trade agreements impair provincial powers. NAFTA, if implemented, will significantly worsen the FTA. Many existing provincial measures will need to be changed to comply with NAFTA. More importantly, NAFTA further restricts new provincial policy development, reducing the flexibility required to respond creatively to a rapidly changing economy and society.

The first part of the note deals with general issues affecting provincial powers: enforcement, national treatment, and dispute settlement. The second part examines several key sectors to illustrate how provincial policy flexibility will be reduced. The discussion and examples are not exhaustive. NAFTA is even more sweeping in application than the FTA. A very wide range of provincial powers and policies will be impacted.

ENFORCEMENT

As a matter of law only the federal governments of Canada, the U.S. and Mexico are "Parties" to the NAFTA. States and provinces are not bound by the agreement (cf. AGO, 1988: 89). However, the federal governments commit to enforce the agreements on subnational governments. If a provincial government does something that is not in accord with the NAFTA, the U.S. or Mexico may complain to the federal government that Ottawa

* Attorney General of Ontario, Legal Analysis of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, May 1988.

has not met its NAFTA obligations. The federal government is then obliged to bring the provincial measure into compliance.

NAFTA, like the FTA, obliges the federal government to "ensure that all necessary measures" are taken to enforce the rules of the agreement.

Under the GATT the federal government has the less intrusive obligation to take "such reasonable measures as may be available" to achieve provincial compliance with the GATT rules. Canada has argued before the GATT that powers, technically "available" to the federal government, would not be "reasonable" in the Canadian constitutional climate [AGO, 1988: 90]. The stronger provisions of the FTA and NAFTA commit the federal government to use all its powers to compel compliance, even in areas of exclusive provincial jurisdiction and without provincial consent.

With respect to standards-related measures covered under Chapter 9, Technical Barriers to Trade, NAFTA obliges federal governments to "seek, through appropriate measures, to ensure observance .. . by provincial or state governments." This is new wording whose definitive meaning is yet to be established, probably through dispute settlement. It appears, however, to be a less intrusive obligation than "all necessary measures." Nonetheless, NAFTA goes far beyond the FTA which excluded provinces from its technical standards provisions [FTA art. 601.2].

NATIONAL TREATMENT

National treatment requires that imported goods, foreign investors, and non-resident service providers must be treated no less favourably than domestic products, investors and service providers. Under NAFTA art. 102, corresponding to FTA art. 105, national treatment applies to trade in goods, services, and investment. This goes well beyond current GATT rules which apply "national treatment" only to trade in goods.

The obligation to provide national treatment expressly applies to provincial measures (AGO, 1988: 14). NAFTA art. 301 spells this out for goods, NAFTA art. 1202.2 for services, and NAFTA art. 1102.3 for investment. The wording of these articles is basically the same as FTA articles 502 for goods, FTA art. 1402.2 for services and FTA art. 1602.4 for investment. NAFTA art. 301.2 for example reads "The provisions ... regarding national treatment shall mean, with respect to a province or state, treatment no less favourable than the most favourable treatment accorded by such province or state to any like, directly competitive or substitutable goods, as the case may be of the Party of which it forms a part."

These provisions create the anomaly that provincial regulations may discriminate against goods, services or investment from another province but not against those from the U.S. or Mexico. If a province treats its own residents preferentially in any matter covered by the agreement, it must give the same preference to Americans and Mexicans. In effect, American

and Mexicans must be treated better than Canadians from other provinces (cf. AGO, 1988: 15).

The extraordinary scope of national treatment rules creates much uncertainty. It remains to be seen how these new rights for private investors and service providers will be interpreted. Since its rules generally did not apply to services and investment, the GATT provides little guidance. The definitive meaning of these provisions must await litigation and dispute settlement under NAFTA. These new rights will compel provincial governments to bargain with the Canadian, American and Mexican federal governments as well as private parties and investors over whether measures that are clearly within provincial jurisdiction conform to NAFTA rules. New provincial policy measures in areas governed by the Agreement will be inhibited by the prospect of litigation, dispute settlement, and controversy.

DISPUTE SETTLEMENT AND INSTITUTIONAL PROVISIONS

The extensive new rights created for corporations and investors are a formula for litigation and dispute settlement. This prospect alone will have a chilling effect on new provincial policy initiatives. Many specific policies are limited or prohibited by the free trade agreements. Additionally, virtually any provincial measure may be subject to complaint under NAFTA's nullification and impairment provisions [NAFTA Annex 2004].

Even though provincial measures are subject to dispute settlement and possible retaliation, neither NAFTA nor the FTA provide for provincial participation in the dispute settlement process. Provinces do not have the right to make submissions to dispute settlement panels, to make complaints before the North American Free Trade Commission, to request consultations with U.S. or Mexican officials, or to negotiate compliance or retaliation. Only the federal government, as Party to the agreements, enjoys these rights.

Through dispute settlement the United States, and secondarily Mexico, acquire a seat at provincial Cabinet tables. New economic and social policy initiatives, arguably at odds with the trade agreements, will be subject to negotiation and arbitration with Washington, with Ottawa serving as enforcer. Ottawa's formidable constitutional powers will be bent to ensuring provincial compliance to dispute settlement decisions. Meanwhile, Ottawa's power to ensure Washington's or a state capital's compliance through retaliation against the U.S. is negligible. At the end of the day, American power to enforce panel decisions through retaliation overwhelms Canadian.

CROSS-BORDER TRADE IN SERVICES

The bulk of the obligations imposed by this chapter bear on provincial governments since most services fall within provincial jurisdiction. The underlying obligation of provincial governments is to provide national treatment to providers of covered services. This will significantly impact provincial ability to regulate services, including social service sectors.

More services are covered in the NAFTA than in the FTA. Some services (e.g. financial) are treated in separate chapters, with specific rules. Certain services "such as law enforcement, correctional services, income security or insurance, social security or insurance, social welfare, public education, public training, health and child care" may be provided by governments "in a manner that is not inconsistent with this chapter [NAFTA art. 1201.3 (d)]". The consistency requirement qualifies this exemption. Unnamed social services (e.g. housing) are presumably not exempted. As discussed below under investment, foreign investments in non-covered services are entitled to national treatment in their "establishment."

NAFTA prohibits requiring a service provider to establish a "local presence." Services can be provided entirely from outside the country. This will result in serious job losses in sectors such as data processing. It may also impair the ability of provincial governments to regulate services provided from offshore by non-residents. It is unclear, for example, the extent to which a province may require "local presence" for consumer protection or other reasons.

Under the FTA, non-residents could be treated differently if the difference was no greater than necessary for "prudential, fiduciary, health and safety and consumer protection" reasons [FTA art. 1402.3]. In NAFTA this specific exemption has been dropped. Cross-border trade in services falls under the general exemption of NAFTA art. 2101.2 that "provided that such measures are not applied in a manner that would constitute a means of arbitrary or unjustifiable discrimination between countries where the same conditions prevail or a disguised restriction on trade between the Parties nothing in the [provisions applying to services] shall be construed to prevent the adoption or enforcement by any party of measures necessary to secure compliance with laws or regulations that are not inconsistent with the provisions of this Agreement, including those relating to health and safety and consumer protection." It is doubtful whether this narrow and highly qualified exemption will preserve provincial capability to enforce health and safety and consumer protection. Environmental protection is not grounds for regulatory exemption in the service sector.

In another change from the FTA the NAFTA services chapter explicitly applies to "actions of any non-governmental body in the exercise of any regulatory, administrative or other governmental authority delegated to it" by federal, provincial or local governments [NAFTA art. 1213]. Licensing and certification, mainly provincial responsibilities, are covered by NAFTA art. 1210.

Existing measures that do not conform to national treatment, most-favoured nation, or non-discriminatory treatment are not automatically "grandparented" (i.e. exempted) as under the FTA. Instead the federal government must submit a list of provincial non-conforming measures to the North American Free Trade Commission within two years [NAFTA art. 1206.1 (b)]. A list of provincial quantitative

restrictions must be submitted within one year [NAFTA art. 1207.2] These non-conforming measures may be continued so long as they are not made more restrictive and are promptly renewed [NAFTA art. 1206]. Nevertheless, the lists must spell out how governments intend to bring non-conforming measures into conformity [NAFTA art. 1208]. All new government measures must, of course, conform to NAFTA provisions.

These constraints seriously reduce the ability of provincial governments to manage change in these rapidly developing sectors. Service industries are now the major source of wealth and employment in all industrialized countries. Policy flexibility is an essential ingredient of successful innovation.

INVESTMENT

Again, the underlying obligation of the provinces is to accord national treatment to American and Mexican investors [FTA art. 1602 and NAFTA art. 1102]. This includes the establishment, acquisition, expansion, management, conduct, operation, and sale or other disposition of investments" [NAFTA art. 1102.2] located within the province (cf. FTA art. 1602 which covered only establishment, acquisition, conduct, and operation, and sale of a business).

As the AGO concluded in 1988 "the meaning of these rights is not clear. In particular, the scope of the right of establishment remains to be defined. When does "establishment" stop and "conduct and operation" begin? ... This distinction is particularly important for services, since non-covered services have the right to national treatment in their establishment but not in their conduct and operation. (AGO, 1988: 74)" The ability of provinces to regulate investment in social service sectors, even if these sectors are exempted under NAFTA's services chapter, could be compromised.

There are additional prohibitions on performance requirements in NAFTA beyond those in the FTA. The FTA precluded regulations requiring the export of a given level of goods, the substitution of local for imported goods, the local sourcing of supplies, or local content rules. NAFTA prohibitions pertain to balancing imports and exports, foreign exchange, technology transfer, regional trade and world product mandating [NAFTA art. 1106]. Investments may be required to "use a technology to meet generally applicable health, safety, or environmental standards-related measures" subject to national, most-favoured nation, and non-discriminatory treatment [NAFTA art. 1106.2].

Certain aspects of the performance requirements are subject to the general exemptions of NAFTA art. 2101.3, pertaining to measures that "are not applied in an arbitrary or unjustifiable manner, or do not constitute a disguised restriction on international trade or investment ... including environmental measures: (a) necessary to secure compliance with laws and regulations that are not inconsistent with the provisions of this Agreement; (b) necessary to protect human, animal or plant life or health; or (c) necessary

for the conservation of living or non-living exhaustible natural resources. [NAFTA art. 2101.3]" The scope of these exemptions will be clarified only through litigation and dispute settlement.

The recognition in Art. 1114.2 that "it is inappropriate to encourage investment by relaxing domestic, health, safety, or environmental measures" appears to be window-dressing. An alleged infringement merely triggers consultations.

As in the services chapter FTA exception 1602.8 pertaining to "prudential, fiduciary, health and safety and consumer protection" has been dropped. Likewise, existing non-conforming measures are not automatically grandparented. A list of provincial, non-conforming measures must be submitted within two years. Amendments to these listed measures are not permitted if they violate the NAFTA rules. New measures must conform to NAFTA rules.

NAFTA art. 1136 greatly broadens the definition of covered investments beyond FTA art. 1611, e.g. to explicitly include real estate investments.

Expropriation and compensation measures have been expanded. Rules for compensation, with respect to "direct" or "indirect" expropriation or measures "tantamount to expropriation, , have been spelled out in great detail [NAFTA art. 1110]. These requirements may substantially increase the costs to provincial governments of new public investment or public provision of services currently provided by the private sector, e.g. automobile insurance or child care.

The investment chapter provides foreign investors of the Parties with direct recourse to dispute settlement under the Convention on the Settlement of Investment Disputes (ICSID) and commits the Parties to respect ICSID judgements. Individual private investors would be able to challenge provincial policies and practices. Under GATT and FTA only national governments have that right.

The review and approval of foreign investments has been the responsibility of the federal government. However, provincial governments are usually consulted on major investments and acquisitions within their province. Consequently, weakening federal powers to review foreign investments diminishes provincial influence.

ENERGY AND NATURAL RESOURCES

The energy and resource provisions of the FTA and NAFTA are complex and discussed elsewhere [see analysis of Energy Provisions]. However, the energy and resource chapters restrict provincial powers and restricts provincial policy options in several ways.

The energy chapter's proportional sharing provisions limit the ability of the provinces to reserve domestic production of energy goods for local consumption. For example, many provinces have long-term export contracts with the U.S. If domestic demand grows by the end of these contracts the ability of provinces to cut back exports to serve the

increased domestic demand will be restricted. The growth in domestic demand will need to be met by increasing production, or outbidding the Americans for our own energy (cf. AGO, 1988: 46). Ironically, Mexico gained an exemption from these proportional sharing provisions [NAFTA annex 316 and Annex 603.6(2)].

The proportional sharing provisions, together with restrictions on export quotas and minimum export prices [NAFTA art. 603] and on export taxes [NAFTA art. 604] trap Canadians on an export treadmill [See analysis of Energy Provisions]. The financial and environmental costs of energy production are a mounting concern in most provinces. Provincial governments could not impose a minimum price or an extraction fee in order to internalize the environmental or social costs of energy production. Under NAFTA rules these costs and the environmental damage accompanying energy production must be borne by provincial utilities, local residents, and Canadian taxpayers, while U.S. consumers reap the benefits. The greater the share of Canadian exports to the U.S., the more severe these difficulties will be in future.

The proportional sharing provisions apply to the export of all natural resources, not just energy. Also, the FTA and NAFTA obligations apply to electricity which is not included as an energy good under GATT or International Energy Program commitments. The FTA and NAFTA incorporate GATT obligations. Hence the GATT ban on quantitative restrictions now applies to electricity exports.

Many provinces require that provincial energy needs be satisfied before export sales are permitted. In a period of energy shortage, or of renewed conservation efforts, such requirements would be challengeable as a quantitative restriction under the FTA or NAFTA.

Article 1502 Monopolies and State Enterprises goes beyond FTA art. 2010 . Provincial crown corporations are explicitly included in the definition of state enterprises [NAFTA Annex 1505.1]. As discussed elsewhere, NAFTA's expanded monopoly and state enterprise provisions will constrain the activities of provincial energy utilities [see Energy section.]

The FTA and NAFTA undermine the 1982 addition of section 92A to the Constitution, which gave to the provinces the power to control the development, conservation and management of natural resources. A province, acting as regulator of an energy good or natural resource, is subject to federal legislation requiring it to comply with the trade agreements. The powers of the provinces under section 92A yield to paramount federal laws on the same subject [AGO 1988, 48].

Under NAFTA natural resources are covered as goods subject to Part Two of the agreement. Generally, the rights and obligations pertaining to energy will apply to natural resources. Chapter 3, National Treatment and Market Access for Goods, prohibits export taxes [NAFTA art. 315] and applies proportional sharing provisions to trade in goods, including resources [NAFTA art. 316]. These restrictions pose the same difficulties for conserving non-

renewable, or potentially renewable natural resources as for energy.

CONCLUSIONS

NAFTA seriously weakens the ability of provincial governments to meet the needs of their residents. The FTA and NAFTA give the federal governments of Canada, the U.S., and now Mexico, as well as the North American corporate sector, new levers to influence Canadian provincial governments. This influence will be one-way, ratcheting down policies and programs to enforce social, economic and environmental rights.

NAFTA has been negotiated without meaningful provincial involvement and over the objections of several provincial governments. Provincial governments are also excluded from the dispute settlement process which will be crucial in defining the exact meaning and extent of NAFTA's provisions.

Provincial governments could make clear to the United States and Mexico that they will not be bound by an agreement to which they were not a Party, that they will not implement NAFTA obligations and that they will strenuously resist federal efforts to force provincial compliance. If several provincial governments, representing a significant portion of Canadian economic activity, were to take these steps, the U.S. and Mexico might reconsider their support for the agreement. The U.S has repeatedly made clear that provincial compliance is crucial to the gains it hopes to secure through free trade deals.

- - -

ENVIRONMENT

INTRODUCTION

In the current era of public debate in Canada, we are all made rightly aware of the economic crisis in which we live, and a great deal of attention and public policy debate is paid to that crisis. Political leaders have not yet acknowledged that we live in an era of unprecedented ecological crisis.

Now, we must approach most questions, including questions of trade, from that perspective. The global ecological crisis has become clear. Global warming will have an enormous impact on our lifestyles, on agriculture, forests, fisheries, on sea levels, and on coastal regions around the world. Depletion of the ozone layer is already causing increased rates of eye diseases in Chile and skin cancer in Australia. We face catastrophic and increasing levels of poverty in the Third World, and we know this is both a cause and result of environmental problems. Industrialized nations including our own exploit resources at accelerating rates, and international problems of ecosystem pollution, of air, soils, and surface and groundwater, abound.

> Every major indicator shows a deterioration in natural systems; forests are shrinking, deserts are expanding, croplands are losing topsoil, the stratospheric ozone layer continues to thin, greenhouse gases are accumulating, the number of plant and animal species is diminishing, air pollution has reached health threatening levels in hundreds of cities, and damage from acid rain can be seen on every continent. (Lester Brown, in Ecodecision, 1992)

This is the context in which we examine the relationship between environment and trade, and the international trade agreements that provide the structure for the international economy.

The proposed North American Free Trade Agreement repeats the environmental problems of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, and worsens some of them.

ENVIRONMENTAL PROBLEMS OF THE CANADA-U.S. FREE TRADE AGREEMENT

Briefly summarized, the FTA:

1. Committed us to perpetual supply of the American market with all of our natural resources, including water,through the "proportionality clause", (Article 409) and explicitly repeated that commitment with regard to energy. (Chapter 9). This requirement applies even in times of shortage and creates enormous barriers to initiatives for conservation of natural resources.

2. The FTA required harmonization of our pesticide standard with the American one (Annex 708.1) in accordance with the American approach of risk benefit analysis, which requires

the balancing of the health effects of a pesticide against the economic loss to producers of preventing its registration. This standard is a lower one than the Canadian standard, in the Pesticide Products Control Act, Regulation Section 18(d) which is exclusively based on health considerations.

Fortunately, this harmonization has not in fact occurred in its widest sense. At this time, those involved in designing the program to implement the recommendations of the Pesticide Registration Review will have to consider the harmonization problem. However, the strictly health based standard has been lost.

3. The FTA has been used to strike down a Canadian regulation under the Fisheries Act that required the landing of fish caught off the West coast for biological sampling. (The Salmon and Herring trade panel decision, 1989) It was also used by the Canadian government as part of the successful challenge to the plan of the U.S. Environmental Protection Agency to phase out the use of asbestos in the U.S. (Corrosion Proof Fittings et al, U.S. Court of Appeals for the Fifth Circuit, 1991)

These cases join the international jurisprudence in which numerous environmental standards have fallen due to challenges based on international trade agreements.

4. The FTA committed us to a dispute resolution process that entrenched the right of the U.S. to continue to use its countervail and antidumping laws, unfettered by any agreement of what constitutes unacceptable subsidies. This has had a direct impact on the Canadian forest industry, in which we are now facing our third countervail action in nine years, initiated by the U.S. Previous cases focused on the Canadian stumpage system, but the current one is aimed at eliminating Canadian laws that prohibit the export of raw logs. These provisions were explicitly protected in the FTA, but are being challenged nevertheless.

Restrictions on the rights of Canadians to require local processing of resources for the purpose of economic diversification and job creation, stymie efforts to move to the conserver society, with an emphasis on conservation of resources, not accelerated primary extraction. Further, the best-paying jobs in the forest sector are not in the woodlands, cutting raw timber, but in the mills, processing it.

The lack of discipline, in the FTA, on the aggressive American use of its countervail laws, threatens these jobs, and the whole range of public policy options (local processing requirements, subsidies for environmental protection programs, government procurement policies, requirements of re-usable beverage containers for waste reduction, etc.)

5. The trade agreements now constitute an over-arching international legal regime that limits our governments' powers, and has invalidated laws passed according to our democratic processes. Nevertheless, the agreements are negotiated in secret, and trade dispute panel processes are also secret.

Access to information and to accountable government standard-setters are crucial to the environmental movement in achieving further

environmental protection. Since trade agreements have the effect of making new laws and striking down current ones, their secret processes undermine campaigns for better environment protection.

ENVIRONMENTAL IMPLICATIONS OF THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT

1. The NAFTA continues the requirement of perpetual supply of the American market with all of our resources, including energy, (Article 605) while granting Mexico an exemption from that requirement regarding energy. (Annex 603.6) and other resources (Annex 316). Canadian difficulties with conservation initiatives remain.

2. The NAFTA provides a limited protection for trade-related actions taken pursuant to three international environmental agreements: the Convention on the International Trade in Endangered Species; the Montreal Protocol on Substances that Deplete the Ozone Layer; and the Basel Convention on the Control of Transboundary Movements of Hazardous Wastes and Their Disposal. Also incorporated are the Canadian-American agreement on transboundary hazardous waste and the U.S.-Mexico one regarding the border area.

The protections are limited in that, in applying those agreements, we must use the strategy that least contravenes the NAFTA.

There are many other important initiatives at the international level regarding environmental protection, including those from the Rio conference which the U.S. would not sign. These have been excluded from the NAFTA.

3. The NAFTA includes a very comprehensive program of harmonization of standards, in sections dealing with Sanitary and Phytosanitary Standards (Chapter 7) and Technical Barriers to Trade (Chapter 9).

a. Sanitary and Phytosanitary Standards (SPS)

This section is subject to the overall federal responsibility to ensure provincial compliance (Article 105) and so marks a new incursion into provincial SPS-related standards. It also extends to non-governmental standard-setting bodies such as the Canadian Standards Council, Canadian Standards Association, etc. (Article 753)

SPS measures are given a broad definition (page 7-49 to 50) but basically concern plant and animal health standards, including pesticides, and as they apply to humans, food additives.

Although the word "harmonization" is not used, the chapter outlines a comprehensive approach to the harmonization of these standards by a group of international bodies. (Article 755, para 5). Some of these bodies have not previously been engaged in setting standards. Codex Alimentarius is an experienced standard setting body, but its members include large corporate producers.

None of the organizations include consultation with the public and environmental groups in their processes.

While the chapter does allow Parties to set SPS standards higher than those set internationally, (Article 754), those standards must be based on scientific principles as defined in the chapter and on risk assessment.

Parties have the right to determine their "appropriate level of protection" but only in accordance with Article 757 which establishes stringent conditions ie. risk assessment, including consideration of international methodologies of risk assessment and economic factors such as loss of production or sales from presence of a pest or disease.

In setting SPS standards, Parties remain subject to an overall obligation not to create "a disguised restriction to trade between the Parties". (Article 754, para 6)

This is the same standard applied by dispute panels in the past, and ensures that any future SPS standards may be subject to the same treatment in trade dispute panels. Essentially, the power of the panels to determine whether a standard will be upheld, still remains.

In setting new SPS federal standards, our government will need to give notice to the U.S. and Mexico, and consider their comments on it (Article 760). It must also take "appropriate measures" to require provinces to do the same. (Article 760, para 2).

These requirements will require additional government resources, and raise concerns that back-room deals with other governments are going to defeat SPS initiatives here.

Overall, despite the words that reserve our rights to set our own standards, we consider that the obstacles within the agreement are considerable, and that higher, different standards will be in danger from trade challenges.

Furthermore, numerous environmentalists consider that our government doesn't intend to set separate higher standards. The Foreign Policy Framework of External Affairs and International Trade (October 1991), entitled "Managing Interdependence" stated

> Strong environmental standards are compatible with encouraging development of a more competitive Canadian economy. However, we shall have to pay attention to adjustment costs **and move in step with our major trading partners to avoid the risk of being undercut by environmentally irresponsible competitors. We must also be wary of "green protectionism", given our vulnerability in the resource sector. (p.11)**

Plans to move "in step" with trading partners suggests using the same standards they use.

With regard to "green protectionism", we would not need to be wary if we dealt with the environmental problems caused by our resource sectors.

b. Technical Barriers to Trade (Chapter Nine)

This chapter pertains to an even broader range of standards related measures (defined at

page 9-16) and to environmentally-related issues such as packaging. Specifically, it pertains to measures including those relating to safety,protection of human, animal and plant life and health, the environment, and consumers, and measures to ensure their enforcement or implementation. (Article 904)

Like the SPS subchapter, it contains a comprehensive approach to harmonization of these measures, with some rights for separate standards reserved. Parties may establish levels of protection as they consider appropriate (Article 904, para 2) but must do so in a non-discriminatory manner, and without creating a disguised restriction on trade. (Article 907,para 3)

The protection for national levels of protection does not extend to protection against challenges under the "nullification and impairments of benefits section" (Annex 2004, p.20-19) even if those measures otherwise are consistent with the NAFTA. (The right to establish the level of protection is "Notwithstanding any other provision of this **Chapter", not "this Agreement". Article 904, para 2).**

Nor can such measures have the effect of creating an unnecessary obstacle to trade (Article 904, para 2).

The legitimate objectives for which measures may be adopted include safety, plant and animal health, the environment, and sustainable development. (Definitions, 9-15) Parties are to use international standards but can also use higher levels of protection, as required to meet a legitimate objective. (Article 905)

The chapter contains further requirements for consideration of compatibility and equivalence of standards, risk assessment, conformity assessment, and notification of intended new measures.

Whether or not this chapter in fact allows Canada to use different and higher standards than those arrived at by the named international bodies will not be clear until trade panels rule on any possible challenges. What is clear is that there is room for challenges, and the rights to establish national standards are significantly qualified.

The standards in question are very important environmentally. Subcommittees will be examining standards concerning packaging, uniform chemical hazard classification, good laboratory practices, assessment of environmental hazards of goods, risk assessment, and testing of chemicals, including industrial and agro chemicals, pharmaceuticals, and biologicals. (Article 913, para. 5)

5. The NAFTA contains the same entrenchment of U.S. trade remedy law (Chapter 19) as the FTA, with ongoing consultations to occur, including for further "disciplines" regarding use of government subsidies.

It does contain provisions not in the FTA regarding trade disputes involving environmental issues. Parties challenged with regard to SPS or other standards-related measures, or in relation to actions related to the named international environmental agreements may require that the NAFTA dispute mechanism be used, in preference to GATT, and the

mechanism provides for scientific panels to advise on environmentally-related matters. (Articles 2005, 2015)

In choosing the experts to sit on those panels, parties and international bodies will be contacted, not environmentalists. It has been the experience of many of us in trying environmental cases that in any discipline, there exists a range of opinions, naturally, among experts. Frequently, the experts who testify on behalf of environmental groups bring a perspective to such proceedings that is very different than those provided by government and industry. We are concerned with the exclusion of such individuals (and the exclusion of the public, including environmental groups) from these secret judicial processes.

6. The negotiations for NAFTA, like those for the FTA,were carried out in secrecy, with minimal consultation with a few environmentalists, and the trade panels will continue to operate in secrecy and publish decisions with no disclosure of minority or majority opinions. (Articles 2012, 2016 and 2017)

7. Investment provision

Although an attempt was made to prohibit actions that would encourage investment on a "pollution haven" basis, it was unsuccessful, and the NAFTA merely discourages such practices. (Article 1114)

CONCLUSION

The NAFTA falls a short of containing provisions that would allow us to respond to the enormity of the ecological crisis that confronts us in Canada and in the world. By constraining our governmental powers to regulate exports and imports of resources, to use local and regional development strategies, local content requirements, subsidies, and strong, locally based environmental standards, it is an environmentally damaging agreement.

We need to significantly change our economic practices, not entrench them for all time. In signing an agreement with a less developed country, we need to offer technical and economic assistance, not in parallel accords, but in the agreement itself, rather than constraining the Mexican government's powers to act in the interest of the majority of its people.

- - -

ABOUT THE CENTRE...

THE CANADIAN CENTRE FOR POLICY ALTERNATIVES
is an independent, non-profit research organization.
It is one the of few national institutions addressing Canadian public policy issues
from a progressive point of view.

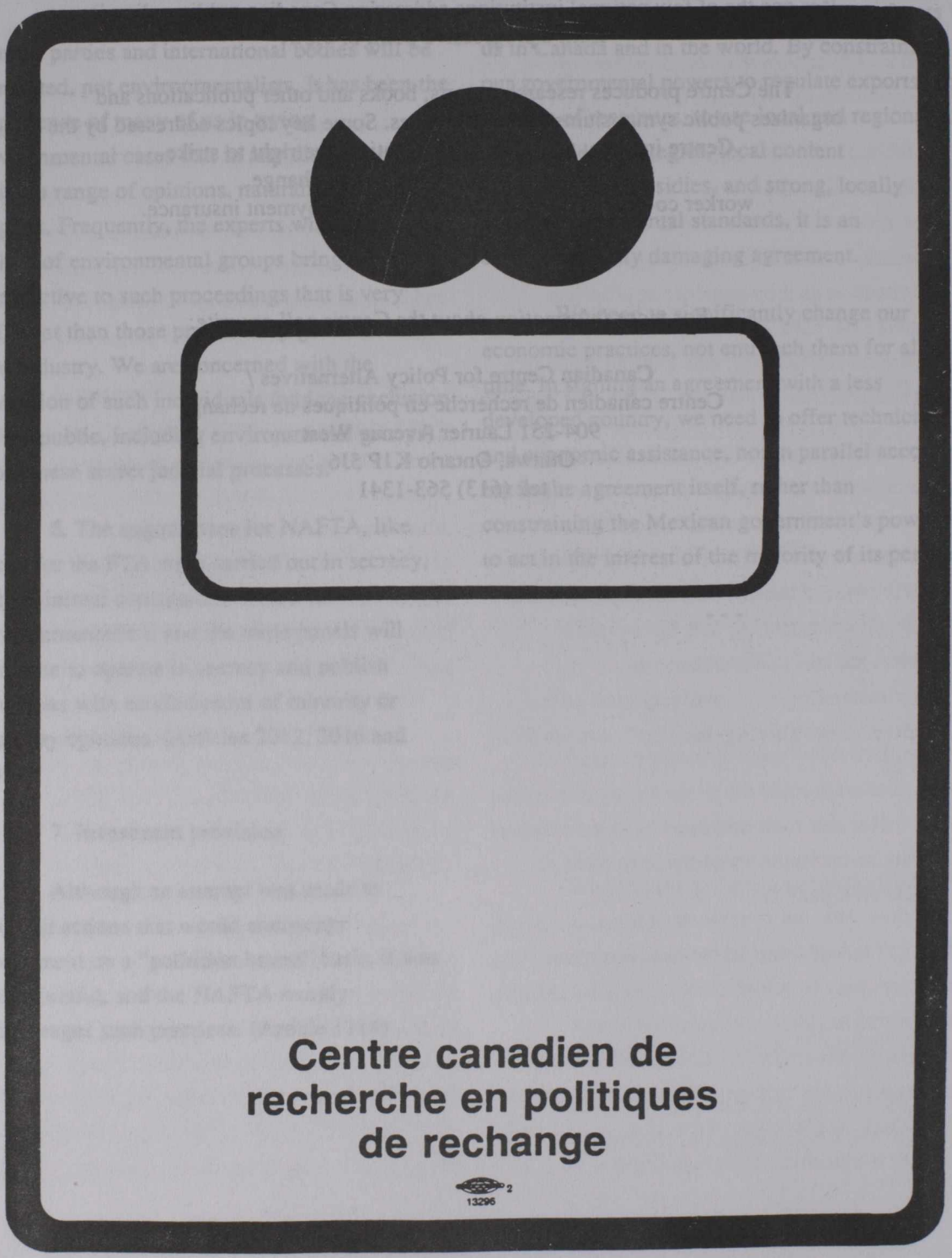
The Centre produces research reports, books and other publications and
organizes public symposiums and conferences. Some key topics addressed by the
Centre include: tax reform, job creation, the right to strike,
affirmation action, technological change,
worker co-operatives, free trade and unemployment insurance.

For more information about the Centre call or write:

Canadian Centre for Policy Alternatives /
Centre canadien de recherche en politiques de rechange
904-251 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario K1P 5J6
tel: (613) 563-1341

APPENDICE «TRAD-1»

(TRADUCTION)



QUELLE VOIE POUR LES AMÉRIQUES?

Analyse des propositions de l'ALENA et de leur impact sur le Canada

Publié par le Centre canadien de recherche
en politiques de rechange
251, ave Laurier Ouest, bur. 804 OTTAWA (Ontario) K1P 5J6
Tél. : (613) 563-1341 Télécopieur : (613) 233-1458

en collaboration avec
Common Frontiers et le Réseau canadien d'action

COLLABORATEURS

Les personnes suivantes ont apporté leur contribution à la rédaction du présent document :

Bob Ages, Kevin Arsenault, Jan Borovoy, Max Cameron
Bruce Campbell, Alexandra Dragg, Roy Davidson, John Dillon,
Glen Drover, Wayne Easter, Christine Elwell, Ed Finn,
Colleen Fuller, Jim Grieshaber-Otto, Sam Gindin, Andrew Jackson,
Jef Keighley, Jim Kincaid, Tom O'Brien, Paul Phillips, John Ryan,
Matt Sanger, Scott Sinclair, Lisa Shaw, Sid Sniad, Sandra Sorensen,
Jim Stanford, Michelle Swenarchuk, Diane Touchette, Ken Traynor

ISBN : 0-88627-132-0 Novembre 1992

« L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis modifiera de façon permanente la capacité du Canada à établir des politiques économiques et sociales, transférant parfois cette capacité aux gouvernements fédéraux ou l'abandonnant à tous les ordres de gouvernement. Cette profonde transformation de l'aptitude des gouvernements à satisfaire les attentes légitimes de leur population est l'équivalent d'un changement constitutionnel. »

Procureur général de l'Ontario
ALE, Analyse juridique
Mai 1988

« On peut voir dans l'ALE un instrument visant à promouvoir, à consolider et à garantir le maintien de politiques de réforme économiques au Mexique par delà le gouvernement Salinas. Je pense qu'il est raisonnable de supposer que les négociations en vue de cet accord seront elles-mêmes un utile levier pour amener l'économie mexicaine à s'ouvrir encore davantage. Par exemple, je pense que nous pouvons raisonnablement nous attendre que la loi sur les investissements étrangers soit modifiée à cause des pourparlers sur l'ALE. »

John Negroponte, Ambassadeur des États-Unis au Mexique
Note de service confidentielle au Département d'État américain
Avril 1991

QUELLE VOIE POUR LES AMÉRIQUES?
ANALYSE DES PROPOSITIONS DE L'ALENA
ET DE LEUR IMPACT SUR LE CANADA

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE

1. Vue d'ensemble
2. Investissement
3. Énergie et ressources (incluant les forêts)
4. L'eau
5. La propriété intellectuelle
6. Les véhicules automobiles
7. Les règles d'origine (généralités)
8. L'agriculture
9. Les échanges de services transfrontières
10. Les transports
11. Les télécommunications
12. Les services financiers
13. Le règlement des différends
14. Les programmes sociaux
15. La mobilité de la main-d'oeuvre
16. Les soins de santé
17. La clause d'accession (entreprise pour les Amériques)
18. Les pouvoirs provinciaux
19. L'environnement
20. La culture
21. La santé et la sécurité
22. Les textiles et le vêtement
23. Le secteur public

PRÉFACE

Le Canada et d'autres pays des Amériques - du Nord, centrale et du Sud - sont confrontés à une nouvelle décision.

L'Accord de libre-échange nord américain (ALENA) proposé est, en réalité, une nouvelle constitution économique et sociale qui régira les relations entre le Canada, le Mexique et les États-Unis. Du point de vue du Canada, les deux mille pages du texte de l'Accord ouvrent la voie à une redéfinition des pouvoirs de tous les ordres de gouvernement - fédéral, provincial et municipal. À l'instar de l'Accord original de libre-échange avec les États-Unis (ALE), l'ALENA sera enchâssé, s'il est adopté, comme loi de dernier ressort qui l'emportera sur toute autres législation, non seulement fédérale mais aussi provinciale.

Fait révélateur, le texte de l'ALENA renferme aussi une clause d'accession qui servira, tout comme l'outil précédent, à intégrer d'autres pays des Amériques, voire même d'autres continents, dans un bloc dominé par les Américains et à les y enfermer. La vision offerte est celle d'une zone de libre-échange intégrée axée sur le marché qui sera assez forte pour prendre les devants dans la nouvelle économie mondialisée. Cette vision des Amériques suppose un continent sans frontières où les gouvernements sont subordonnés aux besoins du marché. C'est une vision régie par les modalités d'un traité commercial international, qui dicte les mécanismes et procédures de règlement des différends.

On a, faussement, beaucoup fait miroiter aux yeux des Canadiens avec l'Accord original de libre-échange avec les États-Unis : emplois, prospérité et protection. Après trois années de mise en oeuvre du programme de libre-échange, la majorité des Canadiens sont convaincus que cette vision-ce programme ne dessert pas nos intérêts - ni ceux des populations des Amériques. L'ALENA est un élargissement et un renforcement de l'ALE et cette vision ne procure pas un développement durable dans l'avenir.

On dit aux Canadiens, et maintenant aux Mexicains, qu'il n'y a pas d'autre choix. En fait, il existe de nombreux autres modèles qui ont fonctionné et continuent de le faire au profit de la majorité des populations et de la planète.

Le débat entourant l'ALE-l'ALENA nous oblige à évaluer deux visions concurrentes du développement et de l'avenir. Les Canadiens ont reçu de plein fouet l'impact de la vision du libre-échange - le programme des Conservateurs pour le Canada, le « néolibéralisme » à l'échelle du continent, de l'hémisphère. Cette vision implique une restructuration importante de la vie sociale, économique et politique dans les pays des Amériques.

La vraie signification du programme de l'ALE-ALENA est qu'il sape notre capacité de déterminer notre destinée en tant que nation. Si, par exemple, nous croyons qu'un secteur agricole durable est une des composantes essentielles de notre vision du développement futur, nous devons accepter que l'ALE-ALENA fixe des limites à notre aptitude à désigner des programmes et politiques nationales.

Ou encore, nous croyons qu'il est nécessaire d'avoir des programmes nationaux pour que nos citoyens aient tous accès et de façon égale à des programmes de soins de santé et de bien-être, mais nous devons accepter que l'ALE-ALENA impose des limites à notre aptitude à offrir des programmes qui répondent le mieux à nos besoins.

Si nous, en tant que Canadiens, tentions de protéger nos riches ressources naturelles ainsi que l'accès à l'énergie de façon durable sur les plans de l'environnement et de l'économie, nous devons accepter que l'ALE-ALENA donne à d'autres pays des droits équivalents sur nos ressources.

Comme les chercheurs le savent bien, « c'est dans les détails que se cache le serpent » de tout accord exécutoire. Les deux mille pages du texte de l'ALENA renferment les détails de l'entente. C'est un document impressionnant - plein de termes complexes et de notions juridiques rébarbatives. Il est indispensable pour nous de saisir les « subtilités » et de vérifier tous les renvois pour analyser l'intention et les répercussions des propositions.

Cette analyse du texte est en cours. D'autres analyses suivront après que la première sera terminée. Nous encourageons d'autres chercheurs à ajouter leur apport, à entrer dans le débat et à participer à la formulation des critiques qui doivent être faites contre cette vision du libre-échange.

Nous vous invitons aussi à fournir votre apport dans l'élaboration des modèles et des politiques requis pour créer un meilleur avenir : la vision d'un futur durable et équitable pour les pays des Amériques et pour d'autres pays.

UN MOT SUR LE PRÉSENT DOCUMENT DE RECHERCHE

La présente publication est le fruit d'un travail qui se poursuit et qui sera complété au fur et à mesure que de nouvelles recherches et analyses sont terminées. Il s'agit d'un travail collectif, qui reflète les opinions, les styles et les méthodes de chercheurs issus de diverses disciplines et secteurs. Cela ne

fait qu'ajouter à la richesse du document et du débat - bien que les répétitions et différents styles de présentation puissent être assez éprouvants pour le lecteur!

Ce recueil est notre apport à un domaine d'étude sur lequel les gouvernements, les organisations et la communauté des chercheurs devrait se pencher immédiatement. On constate une absence alarmante d'analyses, d'études d'impact et d'évaluations d'une question qui est certainement l'une des plus importantes confrontant les Canadiens, celle de l'ALE-ALENA. Nous partageons les inquiétudes d'autres observateurs concernant l'accès limité à l'information du gouvernement fédéral. Le Canada a fait face à une multitude de changements et de répercussions durant la mise en oeuvre de l'ALE, notamment les taux d'intérêt élevés, la TPS, la récession mondiale, la restructuration et les compressions gouvernementales, etc. Bien qu'il soit difficile d'établir un rapport de « cause à effet », il est néanmoins essentiel que l'on effectue des analyses rigoureuses en vue de déterminer les orientations futures - certainement avant de signer l'élargissement et le renforcement d'un projet aussi impopulaire qu'un autre accord de « libre-échange ».

Enfin, nous attirons l'attention du lecteur sur le fait que très peu de fonds publics ont été débloqués pour permettre une analyse critique des effets de l'ALE et qu'aucun montant n'a été accordé aux organisations sectorielles ou régionales.

Le gouvernement fédéral a préféré mal renseigner le public (sa publication sur « Le défi du commerce mondial ») et faire campagne pour vendre l'ALENA (documents de l'ALENA : transcriptions dans le magazine McLeans).

Nous espérons que cette publication aidera en particulier les citoyens, les organisations syndicales et sectorielles qui ont fait de la 'défense' de leur communauté, de leurs membres ou de leur industrie leur activité prioritaire durant ces années de gouvernement conservateur.

L'Accord de libre-échange nord-américain

VUE D'ENSEMBLE

INTRODUCTION

Le texte de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) reprend les principales dispositions de l'Accord de libre-échange (ALE) en vigueur, auquel il apporte certains importants changements, et élargit, bien entendu, les modalités de l'ALE de manière à y inclure le Mexique et, éventuellement, d'autres pays.

En analysant l'ALENA, il ne faut pas oublier que la principale question pour les Canadiens est l'ALE lui-même.

En premier lieu, même si l'ALENA empire certains aspects clés de l'ALE, **les principes et l'architecture de base de l'Accord sont les mêmes que ceux de l'ALE.** La principale raison pour laquelle il faut s'opposer à l'ALENA est qu'il reprend (souvent en les clarifiant et élargissant) les dispositions de l'ALE qui lient les mains des gouvernements canadiens pour ce qui est d'intervenir dans l'économie afin qu'elle fonctionne dans l'intérêt des Canadiens. Par exemple, l'ALE nous empêche d'imposer des exigences de rendement aux sociétés transnationales ou d'exiger des sociétés qu'elles ajoutent plus de valeur aux ressources canadiennes avant de les exporter, limite le recours aux achats gouvernementaux comme outil de politique industrielle, nous force à partager notre énergie et d'autres ressources avec les États-Unis, nous empêche d'ériger une série d'«obstacles» tarifaires et non tarifaires contre les sociétés américaines désirant avoir un prétendu «libre accès» à notre marché, et ainsi de suite.

Il est frappant que, dans de nombreux cas, le texte de l'ALENA non seulement reprend les dispositions de l'ALE, mais écarte toute ambiguïté possible qui aurait pu justifier une forme quelconque d'intervention gouvernementale. Les dispositions qui étaient énoncées en un ou deux paragraphes dans l'ALE occupent beaucoup plus d'espace dans l'ALENA.

En deuxième lieu, la principale relation économique du Canada est celle qu'il a avec les États-Unis. Le fait d'ajouter le Mexique à l'ALE existant a de graves répercussions pour les Canadiens, alors que les échanges Canada-Mexique sont extrêmement petits comparativement aux échanges Canada-États-Unis. (En 1991, la valeur de ces derniers échanges était 30 fois supérieure à celle du commerce Canada-Mexique). Il est peu probable que ces proportions soient sensiblement modifiées.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE en janvier 1989, l'économie canadienne s'est profondément restructurée. Le secteur manufacturier s'est ratatiné, la part américaine du marché canadien des produits et services a augmenté et nos industries sont devenues plus dépendantes à l'égard du marché

américain. Au cours de ce processus de restructuration, nous avons perdu des centaines de milliers d'emplois et la balance commerciale des biens et services s'est nettement inclinée en faveur des États-Unis.

Durant le débat sur l'ALENA, les Canadiens pourront juger du nouvel accord à partir de leur expérience des quatre dernières années. Le genre d'intégration économique cimentée dans le modèle ALE-ALENA n'a pas été dans notre intérêt et, loin d'aider notre économie, lui a fait du tort.

Le modèle ALE-ALENA nous empêche de nous engager de changer de direction. Or il faut se débarrasser de l'ALE pour mettre en oeuvre les politiques actives industrielles et commerciales dirigées requises pour reconstruire l'économie du Canada.

LA NÉGOCIATION DE L'ALE

Selon le gouvernement, l'ALENA préserve les «acquis» de l'ALE et améliore certains aspects clés de cet accord. Cependant, la renégociation de l'ALE incluse dans l'ALENA ne fait qu'empirer la situation, sapant encore davantage la possibilité pour les gouvernements canadiens d'intervenir dans l'économie pour obtenir et créer des emplois, et pour les gouvernements de réglementer les sociétés en vue d'atteindre d'autres objectifs.

Il faut souligner que nombre des changements clés intervenus entre l'ALE et l'ALENA ne font qu'intégrer des dispositions de l'ébauche du nouveau GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) - le «projet Dunkel». En réalité, les États-Unis ont cherché à se protéger contre la non-adoption possible de son propre programme au GATT. Cette ronde du GATT n'est pas encore assurée en raison des importantes divergences de vue existant entre les États-Unis et la Communauté économique européenne (CEE). Si ces pourparlers échouent, le Canada sera, en vertu de l'ALENA, lié par de nouvelles règles qui ne s'appliqueront pas à nombre de nos partenaires commerciaux. En outre, il est frappant de constater que l'ALENA renferme des ébauches de dispositions du GATT qui protègent fondamentalement les intérêts des sociétés transnationales et qui ne tient pas compte de certaines des caractéristiques peut-être plus progressives du projet d'accord du GATT. Dans certains cas, l'ALENA inclut des dispositions légèrement modifiées du projet Dunkel.

1. L'ALENA lie davantage les provinces que l'ALE

L'article 105 stipule que le gouvernement fédéral doit prendre «toutes les mesures nécessaires» pour assurer l'observation des gouvernements provinciaux, ce qui n'est pas très différent de ce qu'impose l'ALE. Mais dans certains domaines clés, les dispositions de

l'ALENA s'appliquent directement aux provinces, même lorsqu'elles avaient été explicitement exonérées par l'ALE. C'est le cas, par exemple, des dispositions de l'ALENA sur les normes techniques. En outre, deux années après l'entrée en vigueur de l'ALENA, il faudra dresser la liste complète de toutes les lois et mesures réglementaires provinciales qui violent les dispositions de l'ALE-ALENA pour qu'elles deviennent des «droits acquis» sous le régime de l'Accord. Cela signifie que les modalités générales de l'Accord s'appliqueront à toutes les mesures provinciales existantes **à moins** qu'elles ne soient explicitement exonérées, et que toute **nouvelle** décision de la par des gouvernements provinciaux sera sérieusement limitée. Dorénavant, les autres parties à l'Accord devront être informées des initiatives provinciales, qui pourront être contestées en vertu des procédures de règlement des différends de l'ALENA.

On ne sait pas encore clairement si le gouvernement fédéral profitera de la possibilité de maintenir en vertu d'une clause d'antériorité les dispositions provinciales auxquelles il s'oppose. Par exemple, les mesures provinciales qui constituent, pour le gouvernement fédéral des «obstacles» inacceptables à la libre circulation des biens, des services et des capitaux feront-elles l'objet d'une telle clause? L'ALENA pourrait être l'instrument invoqué pour mettre fin au contrôle des investissements par des institutions provinciales comme la Caisse de dépôt au Québec, ou aux politiques provinciales d'achat public, etc. (Le texte de l'ALENA stipule que l'on pourra négocier l'élargissement aux gouvernements provinciaux et locaux des règles en matière d'approvisionnement).

2. L'ALENA élargit beaucoup l'emprise de l'ALE dans le secteur des services

Les États-Unis ont vu dans l'ALE un accord révolutionnaire du fait qu'il appliquait les principes de «l'économie de marché» aux échanges de services. L'ALENA va beaucoup plus loin.

a) Télécommunications

L'ALENA ouvre encore davantage les industries canadiennes des télécommunications et de l'informatique à la concurrence américaine. S'appuyant sur la libéralisation prévue à l'ALE, les sociétés transnationales qui ont et exploitent leurs propres réseaux transfrontières de communication privés pourront vendre des télécommunications et d'autres services «améliorés» à d'autres entreprises, et la vente de ces services ne sera pas assujettie à une réglementation gouvernementale. Ajouté à la déréglementation en cours des télécommunications, cela minera la position des grands réseaux publics comme celui de Bell. Ce qui ne fera qu'accroître encore les pressions qui pèsent sur l'avenir des

services téléphoniques locaux à bas prix. Le service de base a été peu coûteux et accessible grâce à la l'«interfinancement» des profits réalisés avec les interurbains et les services améliorés. À mesure que ces profits diminueront à cause de la concurrence accrue, les taux seront «rééquilibrés» au détriment des consommateurs résidentiels ordinaires. Encore une fois, le modèle ALE-ALENA renforcera et rendra permanent le programme de déréglementation des Conservateurs.

b) Transports terrestres

Les transports terrestres - camionnage, rail, autobus - sont visés par l'ALENA, alors qu'ils avaient été exclus de l'ALE. Les services aériens sont encore exclus, bien que certains services spécialisés ainsi que les principaux services d'entretien des aéronefs qui exigent le retrait d'un aéronef soient inclus. En vertu de l'ALENA - qui maintient les avantages acquis de l'accord canado-américain existant - nous ne pourrions pas revenir à une politique imposant aux compagnies aériennes canadiennes d'exécuter toutes les principales opérations d'entretien au Canada.

L'ALENA nous empêcherait d'imposer des exigences de contenu canadien dans le secteur des transports terrestres. Nous ne pourrions pas, par exemple, exiger qu'une certaine proportion d'exportations ou d'importations soient transportées sur des camions ou trains canadiens, ou passent par des ports canadiens. L'ALENA maintient comme droit acquis le paiement de subventions aux chemins de fer canadiens pour le transport des céréales canadiennes. Ces subventions sont importantes pour réduire au minimum la concurrence des chemins de fer et ports américains. Cependant, si ces subventions étaient supprimées (ce qui pourrait se faire dans l'accord du GATT proposé), nous ne pourrions recourir à une réglementation pour empêcher qu'un nombre accru d'exportations et d'importations n'utilisent l'infrastructure de transport américaine.

En vertu de l'ALE, le Canada a déjà perdu une part importante du camionnage transfrontières et a subit aussi certaines pertes de trafic au profit des chemins de fer et ports américains. L'ALENA nous empêcherait fondamentalement de faire quoi que ce soit pour établir un régime de «commerce dirigé» dans les transports terrestres. L'industrie du camionnage canadienne, les chemins de fer canadiens et les ports canadiens seront incapables d'exiger une réglementation (ou une nouvelle réglementation) pour faire face à une concurrence accrue.

Des craintes se sont élevées aux États-Unis concernant la menace de la concurrence par l'industrie du camionnage mexicaine, qui a «profité» de salaires peu élevés et de normes peu exigeantes dans des domaines comme celui du transport des

marchandises dangereuses. Il est probable que ce sont les camionneurs mexicains plutôt que canadiens qui profiteront de façon disproportionnée de toute augmentation des échanges Canada-Mexique résultant de l'ALENA.

L'ALENA réclame la mise en place d'un processus d'harmonisation des normes dans le transport, ce qui pourrait amener les Américains à insister pour que le Canada adopte des procédures obligatoires répandues de dépistage de la consommation de drogues.

3. L'ALENA garantit les prétendus «droits à la propriété intellectuelle» des sociétés transnationales

Parlant au nom des grandes sociétés transnationales, les États-Unis réclament depuis longtemps la protection des «droits à la propriété intellectuelle». Les sociétés soutiennent que les «inventeurs» devraient avoir le monopole de leur invention et pouvoir donc faire payer ce que le marché acceptera. Cette question a fait l'objet de disputes particulièrement dures dans le cas des brevets des produits pharmaceutiques et des droits des génétistes. Ces sociétés prétendent qu'elle ont le droit de profiter d'un monopole grâce à un brevet exclusif, même si celui-ci vise un produit pharmaceutique essentiel au bien-être de l'être humain ou une forme de vie.

L'ALENA accorde en fait un monopole de 20 ans aux titulaires de brevets pharmaceutiques, enchâssant ce que le gouvernement conservateur a proposé dans le projet de loi C-91, maintenant (nov. 92) devant la Chambre des communes. Ces deux documents détruiraient le régime canadien ancien (et considérablement miné) d'«octroi obligatoire de licences» qui, en réalité, raccourcissait la période de monopole accordée par un brevet et permettait aux fabricants de médicaments prétendument «génériques» de produire et de vendre des produits moins coûteux. On a calculé que ce régime ferait économiser 500 millions de dollars par an aux Canadiens, réduisant donc considérablement les coûts du régime canadien de soins de santé, ce qui ne plaît pas du tout aux grands producteurs mondiaux de médicaments.

Comme à l'époque qui a précédé l'ALE, les Conservateurs essaient de prétendre que c'est eux qui ont eu l'idée de mieux protéger les brevets et d'éviter les coûts trop élevés des médicaments. (Ils soutiennent pour l'essentiel qu'un monopole de 20 ans est nécessaire pour édifier une industrie des produits pharmaceutiques canadienne innovatrice. Mais le régime canadien des licences obligatoires protège déjà pendant 20 ans les brevets mis au point au Canada; accorde une juste compensation aux titulaires de brevets et a permis de créer une industrie proprement canadienne des médicaments). En réalité, le gouvernement fédéral a cédé aux pressions américaines et a signé un

accord favorable aux intérêts des sociétés pharmaceutiques à capitaux étrangers aux dépens du régime canadien de soins de santé.

L'ALENA exige aussi du Canada qu'il protège les droits des généticistes au moyen de brevets ou autrement. Cette mesure sert surtout les intérêts de l'industrie de biotechnologie à prédominance américaine et à d'énormes répercussions éthiques et économiques. Il faut examiner très attentivement ce qu'implique le fait d'accorder à des sociétés transnationales des brevets relatifs à des formes de vie.

4. L'ALENA limite notre aptitude à insister pour avoir des normes sévères dans les domaines de la santé et de la sécurité, de l'environnement et du travail

Le texte de l'ALENA reprend sous une forme un peu modifiée de grandes parties - litigieuses - du projet d'accord du GATT régissant les «normes techniques» et les «contrôles sanitaires ou phytosanitaires». Dans le premier cas, il s'agit d'une catégorie immense de mesures gouvernementales touchant la santé et la sécurité, la protection de l'environnement et du consommateur. Dans le domaine des transports, par exemple, les normes techniques régissent la dimension maximale des camions, les mesures de sécurité pour le transport des déchets dangereux, les normes d'octroi de licences aux conducteurs de camions, etc.

Les «contrôles sanitaires et phytosanitaires» sont des mesures visant à protéger la santé des humains, des animaux et des plantes. Ce qui est en jeu, ce sont des normes relatives à certaines questions, tel les résidus de pesticides admissibles dans les aliments et l'utilisation des additifs alimentaires.

La raison donnée pour inclure de telles normes dans l'ALENA est d'empêcher qu'elles ne deviennent des «obstacles au commerce». Par exemple, l'agro-industrie californienne pourrait qualifier d'«obstacle au commerce» une norme canadienne très sévère sur les résidus de tel ou tel pesticide largement utilisé en Californie mais pas du tout utilisé au Canada. Mais d'un autre côté, cette norme pourrait être entièrement justifiable du point de vue de la nécessité de protéger la santé des Canadiens.

Selon le principe directeur de l'ALENA, les pays peuvent décider du niveau de protection qu'ils veulent en vue de favoriser la poursuite d'objectifs légitimes dans les domaines de la santé et de la sécurité, de l'environnement et de la protection du consommateur. Cependant, ces mesures ne devraient pas créer d'«obstacles inutiles» au commerce. Ce principe est explicité plus en détail dans les chapitres ci-dessous traitant d'une double série de normes. Ce qui est visé, pour l'essentiel, c'est une harmonisation par reconnaissance mutuelle des normes adoptées dans chaque pays et,

en fin de compte, par l'adoption de normes communes fondées sur des normes internationales. Pour réaliser une telle harmoniser, l'ALENA demande l'établissement de plusieurs groupes de travail, dont le calendrier de travail serait souvent fixé.

Si un pays fixe une norme plus sévère que celle qui est proposée, cette norme peut faire l'objet d'une discussion, d'une révision et, pour finir, être soumise aux procédures de règlement des différends, la question étant en dernière analyse tranchée par des spécialistes et en fonction de preuves scientifiques. Tout différend de ce genre doit être réglé en application des procédures de l'ALENA plutôt que du GATT.

La principale objection que suscitent ces dispositions est que celles-ci empêcheront réellement nos normes d'être meilleures que les normes internationales, qui sont souvent très peu exigeantes et inefficaces. Par exemple, le Codex alimentarius international sur les normes alimentaires a, jusqu'à récemment, été établi en vertu d'un processus qui accorde la prédominance aux secteurs chimique et agro-alimentaire. Résultat : le Codex permet des résidus de pesticides comme le DDT bien supérieurs à ceux de la norme canadienne que de nombreux spécialistes jugent bien trop élevée.

Le gouvernement prétend que l'ALENA est l'accord commercial le plus «vert» qui ait jamais été conclu - prétention qui n'est pas difficile vu le silence presque total du GATT sur les questions environnementales. Cette affirmation comprend essentiellement trois éléments clés. Selon le premier, examiné ci-dessus, l'ALENA permet le maintien de normes environnementales exigeantes. Comme cela a été signalé, les dispositions sur les normes visent plutôt à harmoniser les normes existantes et à limiter leurs effets sur le «libre» échange.

En deuxième lieu, l'ALENA soutient que les modalités de certains accords internationaux clés sur l'environnement l'emportent sur l'ALENA si l'on reproche à un pays d'avoir une mesure environnementale qui fait obstacle au commerce, à la condition que soit adoptée, en vertu de l'accord, la politique exécutoire qui limite le moins les échanges. Ainsi les dispositions de la Convention de Montréal sur l'appauvrissement de la couche d'ozone et la Convention sur le commerce des espèces menacées d'extinction l'emportent sur celles de l'ALENA. Même si cela constitue un pas en avant, 1. la liste des conventions internationales visées est très limitée et ne peut être allongée que si toutes les parties s'entendent, 2. les modalités de conventions internationales représentent souvent le «plus petit commun dénominateur» d'un accord entre gouvernements et 3. la politique exécutoire la moins nuisible au commerce est peut-être la moins efficace. Il faut se rappeler

que les États-Unis ont été les premiers à s'opposer à tout nouvel accord international sur l'environnement au récent sommet de Rio.

En troisième lieu, l'ALENA affirme qu'un pays ne peut diminuer les exigences d'une norme ou d'un règlement environnemental pour attirer des capitaux. Par exemple, nous ne pourrions déroger à un règlement sur le contrôle des émissions en vue d'attirer des investissements pour une nouvelle fonderie.

Tout en constituant un petit pas en avant, cela n'aborde pas la question centrale de l'établissement et de l'observation des normes. L'ALENA ne propose pas un ensemble complet de normes environnementales minimales que les trois pays doivent maintenir. Fait encore plus important, l'accord passe sous silence le fait qu'un autre pays cherche peu ou pas à faire respecter les normes. Si une entreprise quittait une province canadienne ayant une norme élevée et appliquée en matière, par exemple, d'émissions dans l'atmosphère pour se rendre dans un État américain ou mexicain où la norme est peu exigeante et non observée, on ne pourrait absolument rien y faire. Dans l'environnement concurrentiel nord-américain réel, pourtant, les gouvernements nationaux et locaux tolèrent de graves atteintes à l'environnement, surtout au Mexique, mais aussi aux États-Unis et au Canada.

Enfin, l'ALENA ne dit pratiquement rien sur la question des droits et normes du travail. (Le préambule comprend une déclaration timide et non exécutoire). En conséquence, rien ne peut empêcher un pays de se donner un avantage compétitif en ne reconnaissant pas les droits fondamentaux dans le domaine du travail, tel le droit d'organiser des syndicats commerciaux libres et indépendants, rien n'est dit sur le salaire minimum ou sur les droits à des prestations sociales minimales, ni sur les normes du travail et sociales fondamentales.

Cette absence était déjà très regrettable dans le cas de l'ALE. Les importantes restrictions imposées à l'activité syndicale dans les prétendus États du «droit au travail», sans parler des salaires minimums extrêmement bas et les droits limités pour ne pas dire inexistants à l'aide sociale, ont fortement encouragé de nombreuses entreprises, pour des raisons de «concurrence», à déménager leurs opérations aux États-Unis, à la recherche de salaires moins élevés. Cela dit, la différence de salaires et de droits et normes de travail entre le Canada et les États-Unis n'est rien en comparaison de la différence existant entre les États-Unis et le Canada, d'une part, et avec le Mexique, d'autre part. En moyenne, le salaire dans l'industrie manufacturière mexicaine est de 2 $ l'heure, soit un septième de ce qu'il est au Canada et aux États-Unis. Il est peu probable que cet écart change

sans l'émergence de syndicats forts au Mexique. Mais, dans la pratique, la loi et les coutumes mexicaines restreignent gravement la possibilité pour les travailleurs de constituer des syndicats indépendants et de négocier librement avec leurs employeurs.

5. L'ALENA lie encore davantage les mains des gouvernements canadiens en matière de réglementation des investissements

L'ALE avait sensiblement relevé le seuil de l'examen des investissements et acquisitions étrangers au Canada et empêchait les gouvernements canadiens d'imposer aux entreprises des «exigences en matière de rendement» dans une foule de domaines - par exemple le respect des exigences à l'exportation, les exigences nationales en matière d'approvisionnement, etc. Bien que l'ALENA fasse du processus actuel (très faible) d'examen d'Investissement Canada un droit acquis, il va un peu plus loin que l'ALE en empêchant ce ministère de négocier deux des facteurs clés de prises de contrôles étrangères, à savoir le transfert de technologie et l'équilibre des échanges ainsi que l'octroi de mandats exclusifs de production. Bref, nous ne pouvons insister pour qu'un acheteur étranger ait, comme prix à payer pour obtenir la prise d'une entreprise canadienne, à transférer des compétences ou une ligne de produit particulier au Canada, ou à s'engager à équilibrer les importations par des exportations. Cette disposition s'applique à toutes les entreprises étrangères, et pas seulement à celles des États-Unis ou du Mexique.

L'ALENA nous interdit d'exiger que des Canadiens soient nommés à des poste de haute direction dans les entreprises à capitaux étrangers (article 1107). Il vaut la peine de rappeler que l'alliance en faveur de l'ALE a beaucoup insisté dans sa propagande au cours de la dernière campagne électorale sur le fait que l'ALE nous autorisait encore à insister pour que des Canadiens occupent des postes de dirigeants.

En vertu de l'ALE, nous avions les mains liées en matière de réglementation des versements de dividendes et de produits de ventes par des entreprises à capitaux étrangers. L'ALENA (article 1109) élargit cette interdiction à toute réglementation relative au paiement de frais de gestion et d'assistance technique. En réalité, il ne sera plus possible de réglementer les flux financiers des filiales vers les sociétés mères.

L'ALENA établit un nouveau mécanisme de règlement des différends pour les investisseurs et sociétés individuels. Les entreprises qui estiment que leurs «droits» ont été violés, aux termes de l'ALENA, par les gouvernements provinciaux ou fédéral pourront en appeler devant un tribunal spécial composé de 33 arbitres.

Enfin, l'ALENA (article 1502) impose d'importantes nouvelles limites à notre aptitude à contrôler les investissements par l'entremise de sociétés publiques. Notre aptitude à établir de nouvelles sociétés publiques était déjà limitée en vertu de l'ALE, mais cela était encore possible. Avec l'ALENA, on peut créer une nouvelle entreprise d'État «monopole public», mais seulement si celle-ci agit en fonction de considérations d'ordre commercial dans ses achats et ses ventes. Ce qui rendrait inutile la création de nombreuses entreprises publiques. Par exemple, si la fusion de Canadien international et d'Air Canada aboutissait à la création d'une société nationalisée, celle-ci ne pourrait fournir aux collectivités des services «non commerciaux». Nos sociétés d'hydroélectricité pourraient voir limiter leur aptitude à poursuivre des objectifs non commerciaux, telle la conservation de l'énergie. Et les gouvernements ne pourraient intervenir pour sauver des entreprises importantes mais non rentables, comme ils l'ont fait dans le passé.

6. L'ALENA sape en fait notre aptitude à remettre en question les lois commerciales arbitraires des États-Unis

L'objet premier de l'ALE, selon les arguments de ses défenseurs, était de «garantir et d'améliorer» l'accès au marché américain. Or il ne l'a pas fait. La possibilité pour les Américains d'imposer des droits antidumping et compensateurs arbitraires sur les exportations canadiennes prétendument «subventionnées» est demeurée telle quelle avec l'ALE. Tout ce que nous avons obtenu est le droit d'en appeler des mesures commerciales américaines devant un tribunal spécial qui déterminerait si la loi américaine - nous répétons la loi américaine - avait été appliquée de façon juste. Même cela représentait un progrès douteux, puisqu'on écartait la possibilité de contester les décisions américaines devant le GATT.

La procédure de règlement des différends n'a clairement pas fonctionné dans le sens de nos intérêts. Nous avons, certes, eu gain de cause dans quelques cas, sans trop d'importance, mais il serait difficile de soutenir que l'on a empêché les États-Unis d'imposer de façon arbitraire des mesures commerciales restrictives. Les États-Unis imposent en ce moment ou envisagent d'imposer des droits compensateurs dans deux industries d'exportation clé, à savoir le bois d'oeuvre de feuillus et l'acier, a imposé des droits compensateurs sur les exportations de magnésium et a de toute évidence exercé un harcèlement dans le domaines des exportations automobiles en faisant vérifier le niveau de contenu nord-américain.

Sous le régime de l'ALENA, le tableau d'ensemble n'a pas changé - le principe de base demeure voulant que la détermination indépendante

porte exclusivement sur la question de savoir si les lois commerciales américaines en matière de compensation et de droits antidumping a été appliqué avec équité. Cela dit, l'ALENA ne fait qu'empirer la situation.

D'abord, l'ALENA supprime à toute fins pratiques une disposition de l'ALE relative à la négociation avec les États-Unis d'un code sur les subventions. Lorsque les négociations de l'ALE ont commencé, le but du gouvernement canadien était d'amener les États-Unis à accepter que certains genre de mesures pouvant être définies comme des «subventions» aux termes des lois commerciales américaines - et donc assujetties à des tarifs compensateurs - devraient être permises. Par exemple les subventions d'appui au développement de la technologie, les programmes de développement régional, les programmes de soutien du revenu des pêcheurs et ainsi de suite. Mais les États-Unis ont refusé de négocier ce code, tout en s'engageant dans le texte de l'ALE à entamer des négociations (qui n'ont jamais réellement démarré). L'ALENA dégage les États-Unis de leur engagement.

Deuxièmement, l'ALENA réitère la détermination des États-Unis à ne jamais consentir à un tel code. Comme cela a déjà été indiqué, le texte de l'ALENA reprend de grandes parties du projet d'accord du GATT compatibles avec le programme américain - droits de propriété intellectuelle, échanges de services et ainsi de suite. Cependant, il n'est plus du tout question dans l'ALENA du code sur les subventions contenu dans le projet d'accord du GATT. Même s'il est loin d'être parfait et que les États-Unis continuent à s'y opposer, celui-ci offrirait au moins une certaine protection à court terme pour l'aide fournie à la recherche et au développement, pour le développement régional et la formation professionnelle. Il reproduit, pour l'essentiel, la position de la Communauté économique européenne selon laquelle le GATT doit donner aux gouvernements une certaine latitude concernant l'aide au développement régional et à la restructuration industrielle dans les limites d'un ensemble de règles convenues. Le renforcement d'un tel point de vue est certainement dans l'intérêt du Canada. Pourtant, par l'ALENA, les États-Unis ont de nouveau réussi à préserver entièrement leur droit de définir, tout seuls, les subventions de compensation comme bon leur semble.

Troisièmement, l'ALENA sape notre aptitude à en appeler des mesures commerciales américaines devant le GATT. En vertu de l'ALE, nous avons fondamentalement deux choix : recourir à la procédure de règlement des différends du GATT ou de l'ALE (l'une ou l'autre). Par contraste, dans certains cas (p. ex. normes techniques), le texte de l'ALENA affirme que tout différend doit être réglé dans le cadre des procédures de l'ALENA plutôt que du GATT. En outre, l'ALENA pourrait,

dans certaines circonstances, empêcher le Canada de prendre une décision qui remet une mesure américaine en cause devant le GATT. Si une autre partie à l'entente (p. ex. le Mexique, voire peut-être même d'autres pays) soutenait que la question devait être réglée selon la procédure de l'ALENA, elle devrait l'être de cette façon-là.

7. Les règles de l'ALENA finiront par l'emporter

L'ALENA crée un nouvel organisme permanent - la Commission du commerce nord-américain - qui dirigera un grand nombre d'organismes et de comités, qui auront souvent des délais à respecter. La Commission surveillera, par exemple, le processus et le calendrier de maintien des droits acquis des règlements et lois provinciaux contraires aux règles de l'ALENA. Elle veillera à ce que les États-Unis soient vraiment consultés avant toute modification des lois et règlements canadiens et elle s'occupera des appels interjetés contre ces modifications. La Commission surveillera l'élaboration de règles communes en application de l'ALENA dans une foule de domaines. Elle examinera la possibilité d'élargir encore les exigences gouvernementales «non discriminatoires» en matière d'approvisionnement. Il n'y a aucun changement radical par rapport à l'ALE, mais on propose un programme détaillé et assez complet de travail en vue d'une intégration de plus en plus étroite.

Bien que l'on ne voie pas encore tout ce que cela implique, on perçoit déjà l'émergence d'un mécanisme institutionnel permanent plus fort capable de contrôler l'exercice des pouvoirs issus de la souveraineté nationale. En passant de l'ALE à l'ALENA nous ne sommes pas loin de créer une institution semblable au Conseil des ministres de la Communauté économique européenne. À cause de ce mécanisme, le travail visant à établir des règles communes pourrait graduellement se transformer en un processus d'élaboration de directives plus ou moins exécutoires qui seront imposées aux gouvernements nationaux.

Il faut remettre tout cela dans le contexte de la «clause d'accession» à l'ALENA - relative à l'admission de nouveaux membres. Celle-ci stipule fondamentalement que d'autres États peuvent en devenir membres sans renégociation de l'accord. Si le Chili désire se joindre a nous, par exemple, on suppose qu'il acceptera les lignes maîtresses de l'accord sous sa forme actuelle. Les États-Unis ont clairement l'intention de faire de l'ALENA le noyau de l'intégration économique de toutes les Amériques, voire même d'autres pays ou régions. Le modèle de l'ALENA - bien qu'il puisse encore être modifié - deviendra le modèle d'un nouveau régime en matière de commerce et d'investissement internationaux, régime clairement fondé sur les règles du «marché libre» qui imposent des contrôles sévères à la

souveraineté nationale.

Les répercussions du modèle de l'ALENA ont une signification particulière pour les pays en développement. En vertu du GATT, jusqu'à ce jour, ces pays disposaient d'une certaine latitude pour gérer leur commerce. L'ALENA ne reconnaît nulle part qu'il faut savoir être souple. Par exemple, il stipule explicitement que le Mexique ne peut participer à un Accord international sur le café visant à stabiliser les prix pour les producteurs dans les pays en développement.

8. L'ALENA comprend de nouvelles règles commerciales connexes qui ne sert pas les intérêts du Canada

L'ALENA renferme des «règles d'origine» détaillées pour déterminer si les produits peuvent être exonérés de droits dans les limites de la nouvelle zone de libre-échange nord-américaine. Dans ce contexte, les règles relatives à certains domaines ont été écrites au profit des intérêts américains et non pas des producteurs canadiens.

Les nouvelles règles d'origine pour les vêtements reflètent bien l'objectif des États-Unis qui est de limiter les exportations de vêtement canadiennes vers les États-Unis. Même si les contingents seront légèrement augmentés, le principe de base veut que les vêtements ne pourront être acheminés hors taxe dans la zone de l'ALENA que s'ils ont été fabriqués avec des textiles et du fil nord-américain, ce qui compromet la position compétitive de l'industrie canadienne du vêtement qui a toujours été fondée sur l'importation de tissus importés de grande qualité.

Les règles d'origine qui augmentent le contenu nord-américain dans les automobiles comparativement à l'ALE, jointes à l'accès accru au marché mexicain, sont dits être des progrès. Cependant, le point essentiel est qu'il sera impossible d'en revenir à un contenu canadien garanti, comme cela avait été prévu avant l'ALE par les clause de sauvegarde du Pacte de l'auto (qui dépendaient des tarifs canadiens, ultime moyen d'assurer l'exécution). On nous dit que le fait de porter à 62,5 p. 100 le contenu américain en deux étapes étalées sur huit ans et de déréglementer le marché de l'auto du Mexique créera de nouveaux emplois. Mais depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, on a assisté au Canada à la perte de 15 000 emplois dans le secteur des pièces d'automobiles. Il est fort probable que l'ALENA ne fera qu'accentuer la perte d'emplois dans le secteur automobile, à mesure que l'assemblage des véhicules et la production des pièces se font de plus en plus au Mexique et dans le Sud des États-Unis.

Dans le secteur de l'énergie, les règles de l'ALE qui nous empêchent de vendre aux États-Unis à un prix plus élevé et nous obligent à partager nos ressources avec ce pays,

ont été élargies pour inclure les produits pétrochimiques de base. Cela rendrait impossible toute tentative d'utilisation de charges d'alimentation peu coûteuses pour créer des liens de valeur ajoutée plus élevés à partir de notre base de ressources. Le Mexique est parvenu à négocier un bien meilleur contrôle de ses ressources énergétiques et les négociateurs canadiens n'ont pas réussi - en fait n'ont même pas essayé - d'obtenir un traitement semblable. Il en résulte qu'en vertu de l'ALENA le Canada a de plus grandes obligations à l'égard des États-Unis dans le secteur énergétique qu'il n'en avait sous le régime de l'ALE.

Dans le secteur agricole, l'ALENA protège prétendument le système de gestion de l'offre du Canada. Tout le monde sait, cependant, que cette question sera tranchée par le GATT. En outre, l'ALENA ne protège que les programmes de gestion de l'offre existants et interdit l'établissement de nouveaux programmes.

L'ALENA ouvre un plus large accès au marché canadien pour le Mexique sous forme de réductions tarifaires dans quelques secteurs qui bénéficient, en ce moment, d'une importante protection tarifaire, et dans lesquels il est probable que le Mexique accroîtra sa part du marché (vêtement, chaussures). Cela profitera principalement aux sociétés transnationales qui sont actives au Mexique, plutôt qu'aux entreprises mexicaines déjà lourdement frappées par la libéralisation.

Les dispositions de l'ALE relatives aux marchés publics seront élargies de manière à inclure les marchés de services et des sociétés de l'État; des règles beaucoup plus précises sont énoncées relativement à la divulgation de renseignements sur les marchés gouvernementaux et des procédures d'appel sont fixées. On songe à négocier pour l'ensemble du secteur public un élargissement des dispositions «non discriminatoires» en matière d'approvisionnements. En vertu de ces règles, le Canada ne pourrait recourir aux marchés publics pour promouvoir ses politiques de développement industriel et régional.

On nous dit que le Canada a résisté aux pressions lui demandant d'accepter des changements à l'ALE, et que nos industries culturelles continuent d'être protégées. En fait, à l'instar de l'ALE, l'ALENA permet aux États-Unis de prendre des mesures ayant des «effets commerciaux équivalents» lorsque le Canada réglemente l'accès aux industries culturelles.

INVESTISSEMENTS

RÉSUMÉ

Les dispositions de l'ALENA sur les investissements reprennent et élargissent les dispositions de l'ALE et visent : le traitement national (à savoir que les gouvernements canadiens doivent accorder aux entreprises à capitaux américains le même traitement qu'aux sociétés à capitaux intérieurs); absence de prescription de résultats imposée par un gouvernement à des sociétés étrangères; liberté de rapatrier les dividendes, les redevances, etc.; absence de toute expropriation discriminatoire et compensation adéquate pour les mesures qui nuisent à leurs affaires de toute façon jugée «équivalente d'une expropriation»; liberté de déplacer à son gré les dirigeants et le personnel professionnel et technique; dispositions assurant l'observation par les gouvernements subnationaux; enchâssement de la propriété des connaissances par des périodes prolongées de protection monopolistique des brevets et d'autres instruments de propriété intellectuelle et une clause générale d'annulation ou de réduction des avantages pour donner une protection contre la perte de droits ou d'avantage due à des mesures gouvernementales non prévues dans l'Accord.

L'ALENA reprend les interdictions de prescriptions de résultats de l'ALE - interdictions touchant : les niveaux minimums de participation canadienne, la cession obligatoire d'éléments d'actif non sectoriels, l'obligation d'exporter, les prescriptions relatives à la substitution des importations, les prescriptions touchant l'achat à des fournisseurs locaux ou la teneur minimale d'éléments canadiens et les restrictions frappant le rapatriement des bénéfices. Les exceptions qui sont devenues des droits acquis dans l'ALE telles que la cession obligatoire des entreprises de publication de livres et les limites imposées aux sociétés d'énergie à capitaux canadiens, ont été unilatéralement supprimées par le gouvernement canadien et ne pourraient être imposées à nouveau par un gouvernement futur.

À cela s'ajoute une autre liste d'interdictions de prescriptions de résultats (article 1106), de transfert de technologie, l'affectation de mandats de producteur exclusif d'un marché mondial ou régional à des filiales de sociétés transnationales, les prescriptions relatives à la balance des paiements, c.-à-d. que les sociétés étrangères équilibrent leurs exportations et importations et l'interdiction de prescriptions exigeant qu'un nombre minimum de Canadiens soient nommés à des postes de dirigeants (article 1107).

Alors que l'ALE interdisait les prescriptions limitant le rapatriement des gains ou profits d'une société, l'ALENA élargit cette interdiction aux règlements limitant les gains en capital, les frais

d'administration et d'assistance technique, aux redevances et à pratiquement tous les flux financiers des sociétés. Un exemption limitée de l'article 1106 permet aux gouvernements d'imposer des mesures de protection de l'environnement, à la condition qu'elles ne constituent pas un obstacle déguisé au commerce.

L'ALENA impose d'autres limitations, en sus de celles déjà prévues par l'ALE, à l'aptitude des gouvernements à réglementer les investissements par les sociétés d'État existantes ou nouvelles ou par les entreprises publiques (article 1502). Tout monopole d'État doit «agir uniquement en fonction de considérations commerciales au moment d'acheter ou de vendre le produit faisant l'objet du monopole». Cette disposition à elle seule rend inutile l'établissement de sociétés d'État. En outre, il va plus loin que l'ALE en exigeant que toutes les sociétés d'État accordent un traitement non discriminatoire aux investisseurs américains et mexicains et respectent les dispositions du chapitre sur les investissements.

La déréglementation du capital (intérieur ou étranger) permet aux sociétés transnationales de fonctionner dans un espace économique intégré où les tarifs et autres restrictions à la frontière sont en voie de disparition et les normes en voie d'harmonisation, bien davantage pour des considérations d'ordre commercial; cela permet à ces sociétés de prendre des décisions sur la façon d'organiser leur production et aussi concernant l'élément auquel ajouter de la valeur, la destination des nouveaux investissements, le choix de l'installation à fermer et de l'endroit où effectuer de la recherche et du développement ou faire de la publicité et de la comptabilité, de l'endroit où acquérir ses approvisionnements, où transférer le personnel de gestion et tout autre personnel professionnel. Les gouvernements (provinciaux et fédéral) ne peuvent pratiquement plus élaborer de politiques industrielles actives qui réglementent les investissements pour les orienter vers tel ou tel secteur ou région de l'économie et pour s'assurer que leurs citoyens obtiennent une part de l'emploi et des autres avantages. Ainsi, les politiques économiques visant à promouvoir un développement économique équilibré - diversification économique, ajout d'une valeur nationale aux ressources, développement régional, production à forte densité de matière grise - sont sérieusement restreintes.

LA DÉRÉGLEMENTATION DES PRESCRIPTIONS DE RÉSULTATS RELATIVES AUX INVESTISSEMENTS : CONTRAINTES IMPOSÉES À LA POLITIQUE INDUSTRIELLE

La structure et l'importance des investissements subissent d'importants changements en Amérique

du Nord et cet état de choses se continuera avec ou sans ALENA, mais les nouveaux droits des investisseurs enchâssés dans l'ALENA renforceront et accéléreront probablement ce processus.

Une hausse des investissements étrangers en Amérique du Nord peut toucher le Canada de deux façons : en tant que pays «d'origine» ou pays «d'accueil» du point de vue de la relation à l'investissement. Dans la mesure où les nouvelles dispositions sur l'investissement étranger facilitent les choses pour les entreprises canadiennes (c.-à-d. les entreprises «d'origine») désirant investir à l'étranger, cela accélérera probablement le flux des capitaux provenant de sociétés de toute nationalité vers ces régions (à savoir le Sud des États-Unis, le «maquiladora» mexicain) où les salaires peu élevés et les normes sociales et environnementales moins exigeantes accroissent la rentabilité. Cela fera du tort au Canada.

Mais dans la mesure où l'ALENA facilite les choses aux sociétés étrangères désirant investir ici (faisant du Canada le pays «d'accueil» des investissements étrangers, les défenseurs de l'ALENA soutiendront que le Canada en profitera. Cependant, plusieurs des dispositions de l'Accord restreignent l'aptitude des pays d'accueil à accroître les retombées de ces investissements.

En dépit des problèmes bien connus que posent les investissements étrangers, la réalité est que nous somme devenus dépendants à leur égard. Cela étant, les conséquences d'une *fuite* des capitaux étrangers (surtout dans les industries de fabrication et depuis la signature de l'ALE) sont nettement plus graves que celles liées au fait d'avoir permis à ces capitaux de venir au Canada pour commencer. Deuxièmement, la mondialisation des sociétés canadiennes leur a permis d'être aussi adaptables et mobiles à l'égard des possibilités de bénéfices outre-mer que tout autre multinationale, alors il n'est pas clair dans quelle mesure les problèmes actuels du Canada seraient différents si les capitaux étrangers avaient été moins importants pour l'industrie canadienne.

Plusieurs dispositions de l'ALENA empêcheront les pays d'accueil de prendre des mesures qui accroîtraient les bénéfices nets qu'ils tireraient de ces investissements. Elles limitent ou déclarent illégales diverses mesures que les gouvernements d'accueil ont traditionnellement prises pour adapter la structure des investissements étrangers à leurs intérêts en matière de développement économique à long terme. Ces dispositions se retrouvent en général dans la grande catégorie des «prescriptions de résultats» qui sont énoncés dans plusieurs des sections de l'ALENA.

Les prescriptions de résultats et autres mesures de régulation de la nature des investissements étrangers ont été largement utilisées au Canada et au Mexique, dans la poursuite de divers objectifs stratégiques. Les capitaux étrangers peuvent être encouragés ou dirigés dans des secteurs particuliers de l'économie au bénéfice d'un développement équilibré à long terme (p. ex. pour favoriser la fabrication), jouant ainsi le rôle d'une politique industrielle; de même, si les capitaux étrangers sont dirigés (par voie de réglementation directe ou de subvention indirecte) dans des régions définies du pays d'accueil, cela peut servir, en quelque sorte, de politique de développement régional.

Les investisseurs étrangers ont souvent été tenus d'assurer une certaine teneur intérieure dans leurs opérations, en vue de maximiser les retombées des investissements pour le pays d'accueil. Au Canada, par exemple, ces mesures ont été appliquées à l'industrie du pétrole et du gaz (où les investisseurs étrangers dans les régions frontalières canadiennes étaient tenus d'acheter des intrants canadiens et d'embaucher un certain nombre de Canadiens pour les emplois les mieux rémunérés), entre autres. Les investisseurs étrangers ont aussi été tenus de transférer une certaine partie de leur technologie brevetée au pays d'accueil, soit directement par l'importation et la mise en commun des processus de production et des brevets, soit indirectement par l'obligation d'assurer la formation maison des nationaux.

En interdisant ou limitant ces mesures, parmi d'autres (certaines des restrictions de l'ALENA touchant les prescriptions de résultats sont énumérées ci-dessus), l'ALENA complique les choses pour les pays d'accueil (Canada et Mexique en particulier) qui auront de la difficulté à influer sur la nature des investissements et à poursuivre des objectifs de développement industriel et régional à long terme. Privés de la possibilité de réglementer les investissements étrangers, ces deux pays seront portés à diriger ceux-ci vers les domaines de spécialisation «naturels», à savoir l'exploitation des richesses naturelles au Canada et de la main-d'oeuvre peu qualifiée (et à un moindre degré des richesses naturelles) au Mexique. Les pays d'accueil seront moins en mesure d'assurer que l'investissement est réparti également entre les industries et les régions et d'augmenter les retombées qui pourraient autrement profiter à l'ensemble de leur économie. (Dans la «maquiladora» mexicaine, par exemple, la teneur mexicaine des intrants et fournitures intermédiaires serait inférieure à 2 p. 100. Le gouvernement du Mexique ne pourra maintenant qu'espérer que le processus du libre marché pourra accroître cette retombée intérieure).

On sera porté à concentrer dans

quelques villes «sièges», surtout aux États-Unis, les étapes plus spécialisées, requérant plus de compétences et mieux rémunérées des procédés industriels (p. ex. les tâches de conception, de planification et de coordination). Les investisseurs pourront alors chercher n'importe où en Amérique du Nord (y compris dans la plus grande partie des États-Unis) les intrants requis (à savoir les matières premières et la main-d'oeuvre) là où ils sont offerts au meilleur prix. N'ayant pas le pouvoir de favoriser (par la réglementation des investissements) une structure de croissance intérieure plus équilibrée, les régions périphériques n'auront d'autre choix que de se concurrencer les unes les autres pour attirer l'attention des investisseurs aux étapes moins lucratives (production des matières premières et assemblage final) de la production.

Ironiquement, cette approche va à l'encontre des leçons que l'on a pu tirer des expériences les plus réussies de développement économique et d'industrialisation menées au cours des dernières décennies, celles de la croissance rapide et de la réussite internationale des nouveaux pays industrialisés de l'Asie de l'Est. La Corée du Sud et d'autres pays asiatiques, emboîtant dans une large mesure le pas au Japon, ne se sont pas développés aussi rapidement en se fiant aux marchés libres et au *laissez-faire* en matière de décisions d'investissement. Par exemple, les prescriptions sur la teneur intérieure des projets d'investissement (comme celles qui sont régulièrement imposées aux sociétés provinciales d'électricité au Canada) sont jugées illégales en raison des dispositions de l'ALENA sur le traitement national. Et même là où un gouvernement serait théoriquement libre d'imposer certaines restrictions sur un investisseur intérieur (p. ex. en exigeant des programmes de formation maison des employés ou d'autres mesures visant à favoriser l'emploi de nationaux), en les imposant il désavantagerait l'entreprise intérieure sur le plan de la concurrence par rapport à ses concurrents nord-américains. C'est en ce sens que l'ALENA fait plus que de simplement promouvoir les investissements étrangers (auxquels sont liés des coûts et des bénéfices); il enchâsse un régime *déréglementé* dans lequel les investisseurs de quelque nationalité qu'ils soient ne seront pas assujettis à des mesures qui les obligeraient à accroître les bénéfices nets de leurs entreprises au profit des residants de la région d'accueil.

Il est utile de signaler que ces dispositions de l'ALENA sont tout à fait uniques comparativement à celles d'autres accords commerciaux internationaux. Elles vont beaucoup plus loin que celles du GATT ou même des accords de la CEE pour ce qui est de limiter l'aptitude des gouvernements à réglementer la structure, la destination et les

effets des investissements. (Les accords de la CEE renferment aussi de nombreuses dispositions enchâssant les droits des investisseurs étrangers, ouvrant les processus de marchés publics, etc. semblables à celle discutées ci-dessus. Cependant, le principe fondamental selon lequel les gouvernements devraient avoir la possibilité de réglementer les investissements dans le cadre de politiques économiques d'ensemble n'a pas été remis en question en Europe). À cet égard, l'ALENA est un mauvais précédent dans le domaine du droit commercial international, puisqu'il enchâsse une approche non interventionniste que les État-Unis ont toujours préconisée dans les négociations commerciales mondiales. (La même attitude se retrouve dans le traitement des subventions dans le droit commercial; le gouvernement américain est le seul à avoir donné tant d'attention à la question des subventions comme barrière commerciale non tarifaire. Les autres pays sont plus ouverts à l'idée voulant que les subventions soient un élément important de politiques industrielles interventionnistes, mais ils ont été obligés jusqu'à récemment en raison de la force de négociation des États-Unis, fondée sur l'importance de leur marché, d'accepter la réglementation des subventions par l'entremise du GATT et d'autres forums).

Les dispositions particulières suivantes de l'ALENA traitent des prescriptions de résultats mentionnées ci-dessus.

Chapitre 3, annexe B, annexe 300-A

Cette annexe prévoit la suppression progressive de la version mexicaine du Pacte de l'auto : une série de prescriptions de résultats imposée aux investisseurs étrangers dans l'industrie de l'automobile qui exigeaient une certaine teneur nationale dans toute production automobile mexicaine et obligeait les producteurs d'automobiles étrangers à équilibrer fondamentalement leurs importations et exportations (de manière que l'ensemble des échanges d'automobiles au Mexique et en dehors de ce pays s'équilibrent à peu près). Cette disposition n'est peut-être pas si importante pour le Mexique immédiatement, étant donné qu'en raison de l'intérêt qu'il offre pour une production peu coûteuse le Mexique aura probablement, pour l'avenir prévisible, un excédent commercial important et à la hausse dans le secteur automobile (sa production d'automobiles croissant beaucoup plus rapidement que ses achats d'automobiles, surtout si le sévère programme de compressions des salaires du gouvernement actuel est maintenu). Cependant, cela nous prévient que tous les genres de prescriptions de résultats (incluant en fin de compte le Pacte de l'auto canado-américain, même s'il est pour le moment exonéré) sont fondamentalement incompatibles avec l'attitude de déréglementation dont s'inspire cette approche à l'intégration économique.

Dispositions sur le traitement

national (articles 301, 1102, 1202 et 1703)

Ces dispositions empêchent les gouvernements d'accorder un traitement différent aux sociétés ou aux produits nationaux ou régionaux et à ceux de tout autre pays membre de l'ALENA. Plus directement, elles interdisent la mise en oeuvre de prescriptions de résultats et d'autres mesures visant particulièrement les investisseurs étrangers. Elles interdisent aussi l'application des dispositions sur la teneur nationale même aux entreprises nationales ou à participation publique (telles les politiques d'achat local pratiquées par de nombreux gouvernements provinciaux et locaux ou par les sociétés d'électricité et autres sociétés d'État).

(Un des domaines d'actualité dans lesquels ces dispositions peuvent être importantes est la question du développement économique des autochtones : dans de nombreuses provinces, les groupes d'autochtones réclament - et ont parfois obtenu - des garanties en vertu desquelles les autochtones et sociétés autochtones devront obtenir une certaine proportion de l'emploi et des achats de fournitures liés à la réalisation de grands projets énergétiques ou autres sur leurs terres traditionnelles).

Prescriptions de résultats (articles 1106 et 1107)

Ces articles sont ceux qui feront le plus de tort dans le sens des explications précédentes. Ils empêchent les pays d'accueil d'imposer aux investisseurs étrangers des restrictions concernant la balance commerciale, la teneur nationale et le transfert de technologie, en plus des restrictions imposée par l'ALE - et par conséquent aux activités semblables de *tout* investisseur, étranger ou national (pour les raisons mentionnées ci-dessus). Cette mesure bloquerait toute mesure du genre du Pacte de l'auto qui protège les industries importantes (bien que le Pacte de l'auto fasse, lui-même, exception en vertu d'autres dispositions de l'ALENA).

L'article 1107 porte en particulier sur l'obligation (qui a récemment été imposée dans l'industrie pétrolière canadienne, entre autres) de veiller à ce qu'une certaine proportion des postes de direction de la filiale soient occupés par des nationaux. Cette disposition pourrait, dans les années à venir, soulever la question d'une initiative visant à faire adopter une disposition en faveur des Allemands ou des Suédois, garantissant l'octroi d'un certain nombre de sièges d'administrateurs aux travailleurs nationaux.

Remarquer que l'article 1108 de l'ALENA permet le maintien des mesures de prescription de résultats existantes (incluant probablement un grand nombre des règles sur l'achat

préférentiel en vigueur dans certaines localités ou provinces et pratiquées par certaines sociétés de l'État).

Propriété intellectuelle (articles 1709, 1710 et 1713)

Semblables aux dispositions de l'article 1106, ces articles visent peut-être à obliger les investisseurs à faire en sorte que leurs entreprises fasse monter le niveau global de compétences et de perfectionnement technique de leurs employés et économies locales (par la formation d'employés locaux dans des domaines de haute technologie, etc.).

Subventions

Contrairement à l'ALE, dans lequel les parties s'étaient engagées à négocier dans un délai de sept ans des règles communes sur les pratiques en matière de subvention, l'ALENA supprime cet engagement et la question demeurera donc indéfiniment sans réponse.

Cette question est étroitement liée à celle des prescriptions de résultats discutée ci-dessus, en ce sens que les subventions sont une autre des mesures clés de planification du développement industriel et régional utilisées dans de nombreux pays : elles sont, pour ainsi dire, la «carotte», alors qu'une prescription de résultats directe est le «bâton». Les États-Unis continueront à pouvoir appliquer leur définition très englobante des subventions à l'exportation (qui, comme l'attestent des précédents, vise aussi les politiques industrielles et régionales) dans sa loi sur les droits compensateurs; en vertu des dimensions de leur marché, par conséquent, cela signifie que cette définition donnera le ton à toute planification stratégique en Amérique du Nord.

Pourtant dans la CEE et dans la plupart des autres régions du monde, on accepte que les mesures gouvernementales visant à influer sur l'importance et la destination des investissements sont un instrument tout à fait légitime de politique économique qui ne devrait pas être assujetti aux contraintes du droit commercial international.

DISPOSITIONS SUR L'ÉNERGIE

1. Principales conclusions

*Toutes les dispositions de l'ALE relatives à l'énergie applicables au Canada ont été reprises dans l'ALENA.

*L'ALENA élargit leur portée de manière à y inclure les produits pétrochimiques de base non visés par l'ALE.

*Il élargit aussi les dispositions sur les contingents d'exportation, les prix minimums et les taxes à l'exportation vers le Mexique.

* Les programmes de conservation de l'énergie des sociétés d'État fédérales ou provinciales, tel Hydro-Ontario, pourraient être touchées par un libellé visant à limiter l'ampleur des interventions sur le marché par Pemex ou par la Commission fédérale de l'électricité. Ces dispositions interdiraient toute mesure semblable au contrat de vente d'électricité d'Hydro-Québec à Norsk Hydro à des prix peu élevés, contrat qui a récemment été pris à partie par des intérêts américains en application de l'ALE. Ces dispositions pourraient-elles aussi servir à remettre en question un programme de conservation de l'énergie qui ne respecterait pas à la lettre les principes du libre marché? (À vérifier : l'applicabilité de article 15022 aux sociétés provinciales)..

RÉSUMÉ

Le partage continental de l'énergie a des répercussions très différentes sur le Canada et le Mexique, exportateurs nets de pétroles, comparativement aux États-Unis, gros importateur de pétrole. L'intégration du secteur de l'énergie signifie que le Canada et le Mexique sont tous deux confrontés à un épuisement plus rapide de leurs ressources pétrolières non renouvelables. En vendant leurs réserves en pétrole et en gaz classiques à des prix bien inférieurs à leur coût de remplacement, ils subventionnent en fait les consommateurs américains. Ces réserves classiques moins coûteuses, plus accessibles et peu destructrices de l'environnement devront être remplacées par des ressources offshore et de régions éloignées plus coûteuses. L'ALENA reprend la disposition de l'ALE permettant aux gouvernements de subventionner la prospection et la mise en valeur du pétrole, mais interdit toute mesure visant à ce que les contribuables soient les premiers à bénéficier des découvertes d'hydrocarbures.

Souvenons-nous de ce que R.K. Morris de la «U.S. National Association of Manufacturers» a dit au sujet du chapitre de l'énergie de l'ALE : «Après avoir obtenu un tel accord, nous nous en sommes faits les

défenseurs.» (cité dans Linda McQuaig, The Quick and the Dead Viking, Toronto, 1991, p. 173).

2. Modifications de l'ALE canado-américain

*élargit l'ALE de manière à inclure les produits pétrochimiques de base.

*les sociétés d'État fédérales ou provinciales telles que Hydro-Québec ou Hydro-Ontario pourraient être touchées par un libellé visant à limiter l'ampleur des interventions sur le marché par Pemex ou par la Commission fédérale de l'électricité.

Ce libellé se trouvait à l'origine dans un projet d'annexe au chapitre sur l'énergie, où Pemex et la CFE sont explicitement nommés. Une note en bas de page de ce projet précise que c'est le gouvernement du Canada qui a proposé que l'article 1502 sur les monopoles et entreprises d'État vise aussi les sociétés énergétiques d'État. (À vérifier : applicabilité de l'article 1502 aux sociétés provinciales).

Les dispositions de l'article 1502 sur les monopoles et sociétés d'État vont plus loin que celles de l'article 2010 de l'ALE sur les monopoles, lorsqu'elles stipulent que :

«Chacune des Parties veillera...à ce que tout monopole public...b)...agisse uniquement en fonction de considérations commerciales au moment d'acheter ou de vendre le produit faisant l'objet du monopole...notamment en ce qui concerne le prix...(et)

c) réserve un traitement non discriminatoire aux investissements des investisseurs, aux produits et aux fournisseurs de services d'une autre Partie...»

Ces dispositions rendraient impossible tout contrat comme celui conclu entre Hydro-Québec et Norsk Hydro pour la livraison d'électricité au rabais pour une raffinerie de magnésium. Ce contrat a récemment été contesté par la «Magnesium Corporation of America» installée à Utah qui y voit une subvention déloyale.

En termes plus généraux, cette clause renforcée sur les monopoles et les sociétés d'État limite le recours à des sociétés d'État pour atteindre des objectifs non commerciaux tels que la conservation des ressources renouvelables ou non renouvelables, ou comme instruments d'une politique industrielle. Les programmes existants, tels ceux d'Hydro-Ontario en vue de promouvoir la conservation de l'énergie, pourraient être maintenus à la condition que, d'ici deux ans, la province d'Ontario et le gouvernement fédéral inscrivent une exception à l'annexe de l'ALENA. Si les provinces ou États n'ajoutent pas de réserves précises aux annexes dans un délai de deux ans, tout nouveau

programme de conservation qui s'écarte des principes du marché pourrait être contesté à titre de barrière commerciale déloyale.

Les modalités de l'assistance gouvernementale au projet Hibernia sont un exemple d'une réserve inscrite par le gouvernement Mulroney dans l'ALENA. L'annexe I (p. I-C-55) maintient les prescriptions voulant que certains produits et services soient acquis à Terre-Neuve et au Canada et que les exploitants du projet fassent «tous les efforts possibles» pour respecter des niveaux précis de teneur canadienne et terre-neuvienne. Le Canada peut aussi exiger le transfert de la technologie à une entreprise canadienne dans le cas d'Hibernia.

L'article 608:2 élargit l'article 906 de l'ALE permettant aux gouvernements de subventionner la prospection et la mise en valeur du pétrole et du gaz. (Les versions antérieures n'appliquaient cet article qu'au Canada et aux États-Unis, mais le texte final l'applique à toutes les Parties). Les gouvernements peuvent subventionner l'Industrie pétrolière, mais ne peuvent faire en sorte que les contribuables bénéficient des découvertes d'hydrocarbures, parce que les article 603 et 604 ne permettent pas que les contingents à l'exportation, les prix minimums ou les taxes à l'exportation épongent les coûts de remplacement. (Sauf que, et c'est une exception, si des activités de mise en valeur se déroulent au large dans l'Atlantique ou dans l'Arctique ou sur terre au Yukon ou dans les Territoires du Nord-Ouest, le Canada se réserve le droit d'obliger l'exploitant à présenter un «plan de retombées économiques» touchant l'embauche de Canadiens et donnant aux sociétés canadiennes la chance de soumissionner les contrats. Le Canada peut exiger que «des individus ou les groupes défavorisés aient accès à la formation ou aux emplois offerts.» (Voir l'annexe I-C-56-58) Une autre réserve du Canada permet le maintien de la réglementation exigeant une participation majoritaire canadienne dans les sociétés recevant des licences de production du pétrole à partir de puits offshore dans l'Atlantique ou dans l'Arctique ainsi qu'au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest.

La fuite du texte du projet composite de Virginie a indiqué que les négociateurs du gouvernement Mulroney cherchaient à obtenir un accès illimité à la production pétrolière de l'Alaska à partir de la zone écologiquement fragile au large du Nord de l'Alaska. L'article 608 final de l'ALENA permet au Canada uniquement d'importer la même quantité maximale de 50 000 barils fixée dans l'ALE. Dans les deux cas, le pétrole doit être expédié au Canada à partir des 48 États du Sud. Cette disposition est sans grande valeur, puisque qu'aucun raffineur ne veut importer du brut d'Alaska et aucune raffinerie de la côte Ouest ne peut traiter le pétrole lourd de

l'Alaska.

Le gouvernement Mulroney prétend que le paragraphe 606:2 permettra d'empêcher la «California Public Utilities Commission» (Commission des services publics de la Californie) de résilier des contrats de longue durée d'importation de gaz naturel du Canada. Mais le libellé en est très faible. On y affirme seulement que chacune des Parties «cherchera à faire en sorte que» les organismes de réglementation évitent de perturber les relations contractuelles «dans toute la mesure où cela est matériellement possible». Le Toronto Star (13 août 1992, p. A-13) écrit : «Les autorités ont avoué, cependant, que le gouvernement fédéral américain ne peut obliger l'organisme californien à respecter le traité international.»

Les dispositions de l'ALE qui ruinaient les pouvoirs de l'Office national de l'énergie, réduisant celui-ci à n'être qu'un organisme de surveillance en exigeant que tout test sur les excédents soit assujetti à des prescriptions en matière de contingents à l'exportation, de prix minimums et de taxes à l'exportation, ont été reprises à l'article 608 de l'ALENA.

3. Les clauses 316 et 605 sur le partage proportionnel

Le Mexique est explicitement exonére des clauses sur le partage proportionnel des articles 316 et 605 qui obligent le Canada à continuer d'exporter la même proportion de son approvisionnement en ressources non renouvelables que celle qui a été vendue au cours des 36 mois qui ont précédé, même en cas de pénurie nationale. (Articles 409 et 904 de l'ALE).

Pour amener le Mexique a accepter une version du partage proportionnel, le libellé d'une clause proposée sur ce partage a été modifié dans la proposition composite de Virginie du 5 juin. Le fait d'exiger des Parties qu'elles partagent la même proportion d'approvisionnement vendue au cours d'une période antérieure de 36 mois a été remplacé par un libellé plus général sans précision de période. Dans la version finale, le libellé des articles 316 et 605 est presque identique à celui des articles 409 et 904 de l'ALE. (On trouve exonération du Mexique aux annexes 316 et 603:6:2).

Le fait d'avoir pu éviter de s'engager à un partage proportionnel est certainement une victoire de relations publiques pour le gouvernement Salinas. Celle-ci doit, cependant, être remise dans son contexte :

Les clauses sur le partage proportionnel ne seraient invoquées qu'en cas d'urgence sur le plan de l'approvisionnement.

La poursuite des exportations illimitées en temps normal accélère

beaucoup plus sérieusement l'épuisement des ressources non renouvelables. Les prescriptions relatives aux contingents d'importation et aux prix à l'exportation minimums (article 603) ainsi qu'aux taxes à l'exportation (article 604) obligent le Canada et le Mexique à permettre la poursuite des ventes d'hydrocarbures non renouvelables à des prix inférieurs à leur coût de remplacement. Au fil des années, ces exportations axées sur le marché épuiseront les ressources en hydrocarbures. Un pays signataire de l'ALENA ne peut limiter les exportations ou appliquer des taxes à l'exportation pour obtenir des revenus lui permettant de remplacer les hydrocarbures exportés par la production coûteuse à partir de puits profonds, de zones au large des côtes et de sables bitumineux et de techniques plus coûteuses de récupération secondaire et tertiaire.

Si le Mexique devait connaître une urgence en matière d'approvisionnement et cherchait à réduire ses exportations vers les États-Unis, cela pourrait encore être contesté en vertu des dispositions du GATT qui sont explicitement reprises aux article 603 et 2101 de l'ALENA. En fait, les clauses sur le partage proportionnel ne sont vraiment que des explicitations des alinéas XI:2a) et XXg), (i) et (j) du GATT.

L'alinéa XI:2a) est une exception à une interdiction générale des contingents d'exportation qui permet :

«Les prohibitions ou restrictions à l'exportation appliquées temporairement pour prévenir une situation critique due à une pénurie de produits alimentaires ou d'autres produits essentiels pour la Partie contractante exportatrice, ou pour remédier à cette situation.»

L'article XX du GATT stipule qu'un pays membre peut adopter des mesures :

«g) se rapportant à la conservation de ressources naturelles épuisables, si de telles mesures sont appliquées conjointement avec des restrictions à la production ou à la consommation nationales;

(i) comportant des restrictions à l'exportation de matières premières produites à l'intérieur du pays et nécessaires pour assurer à une industrie nationale de transformation les quantités essentielles desdites matières premières pendant les périodes où le prix national en est maintenu au-dessous du prix mondial en exécution d'un plan de stabilisation gouvernemental, sous réserve que ces restrictions n'aient pas pour effet d'accroître les exportations ou de renforcer la protection accordée à cette industrie nationale...;

(j) essentielles à l'acquisition ou à la répartition de produits pour lesquels se fait sentir une pénurie générale ou locale; toutefois, ces mesures devront être compatibles avec le principe selon

lequel toutes les parties contractantes ont droit à une part équitable de l'approvisionnement international de ces produits.»

Les États-Unis pourraient encore contester n'importe quelle restriction mexicaine à l'importation qu'ils jugent non conforme à ces règles du GATT, surtout la réserve selon laquelle tous les pays ont droit à une part équitable de l'approvisionnement de tels produits.

Le Mexique ne pourrait pas invoquer le fait qu'au moment où il s'est joint au GATT il a explicitement soustrait de ces obligations du GATT son secteur de ressources naturelles protégé par la constitution, parce que l'article 603:1 de l'ALENA stipule explicitement que «les Parties conviennent que ce libellé (incorporation des dispositions du GATT concernant les interdictions relatives au commerce des produits énergétiques) n'intègre pas leurs protocoles respectifs d'application provisoire de l'Accord général.»

Pourquoi le Canada n'a-t-il pas réussi à éviter le partage proportionnel?

Si le Mexique a été exonéré de la clause du partage proportionnel, comment se fait-il que le Canada n'en ait pas bénéficié lui aussi?

La principale raison est que les négociateurs du gouvernement Mulroney n'ont jamais essayé de l'obtenir. Au lieu de s'unir aux Mexicains pour supprimer cette exigence, la fuite du texte composite de Dallas indique que le gouvernement Mulroney s'est associé aux États-Unis pour demander une clause générale de partage proportionnel. Même à la sixième réunion ministérielle à Mexico, à la fin de juin 1992, l'ambassadeur du Canada au Mexique, David Winfield insistait encore auprès du Mexique pour qu'il accepte la clause de partage proportionnel.

RAPPORT AU PROGRAMME INTERNATIONAL DE L'ÉNERGIE

La clause sur le partage proportionnel, telle qu'elle s'applique entre le Canada et les États-Unis, est explicitement subordonnée, en vertu de l'article 608:3, aux dispositions du Programme international de l'énergie (PIE). Le PIE a été établi en 1974 par des pays industrialisés importateurs de pétrole sous forme de «cartel des consommateurs», à l'initiative du secrétaire d'État des États-Unis d'alors Henry Kissinger, visiblement pour faire contrepoids au pouvoir de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole. Aux termes du PIE, le Canada est déjà tenu de partager ses rares ressources pétrolières avec les États-Unis en cas de pénuries.

Le fait que le Mexique soit exonéré de la clause sur le partage proportionnel créera un précédent grâce auquel il sera plus facile pour les États-Unis d'ouvrir l'ALENA à des membres de l'OPEP, tel le Venezuela.

Le Mexique, lui, qui n'est pas membre de l'OPEP, a pu rejeter la clause sur le partage proportionnel sous le couvert d'une défense de sa constitution et de sa souveraineté nationale, mais pour le Venezuela une telle clause remettrait fortement en question son adhésion à l'OPEP.

4. Concessions et compromis effectués par le Mexique durant les négociations

Pour être exonéré des clauses sur le partage proportionnel, le Mexique a du faire des concessions au niveau des règles d'investissements et d'approvisionnement s'appliquant à PEMEX et à la Commission nationale de l'électricité (CFE).

Les compagnies pétrolières américaines et canadiennes ont acquis le droit de soumissionner les contrats de produits et de services de PEMEX et de la CFE d'une valeur de plus de 250 000 $ US. Au début, le Mexique ne voulait accorder ce droit aux Américains et Canadiens que pour les contrats de 400 000 $US. Les États-Unis ont exigé un seuil de 150 000 $US. Lorsque le Mexique accepta 250 000 $, c'est lui qui a fait concédé le plus.

Les négociateurs mexicains ont commencé par insister pour que 80 p. 100 des contrats de PEMEX soient réservés aux sociétés mexicaines et ont présenté une longue liste d'exceptions. L'annexe 1002.6 précise que seulement 50 p. 100 des contrats de PEMEX ou de la CFE pourront être réservés aux entreprises mexicaines lorsque l'Accord entrera en vigueur en 1994. La part réservée aux entreprises mexicaines tombe à zéro au bout de 10 ans, selon le calendrier suivant :

1994	1995	1996	1997	1998
50 %	45 %	45 %	40 %	40 %

1999	2000	2001	2002	2003
35 %	35 %	30 %	30 %	0 %

Les dispositions sur les marchés publics seront réexaminées par les trois pays au plus tard le 31 décembre 1998, en vue d'élargir leur champ d'application, de revoir les seuils et de supprimer certaines des exceptions accordées. (Article 1024).

La concession de contrats de services est particulièrement importante pour l'industrie du matériel des champs pétrolifères américaine, qui soutient qu'elle a «désespérément besoin d'accéder au marché mexicain pour survivre, en raison de la baisse du marché américain. Soixante-dix pour cent du chiffre d'affaires de l'industrie est maintenant sous forme d'exportations... (En juin 1992) le nombre d'appareils de forage en service aux États-Unis a atteint son plus bas niveau depuis que l'on tient des registres.» (Inside U.S. Trade, 10 juillet 1992, p. 17).

Les sociétés pétrolières américaines ont pousser le Mexique à permettre à PEMEX de soumissionner les «contrats à risque» (contratos de

riesgo) lorsque le prospecteur reçoit une part du pétrole. Le Mexique s'y est opposé, prétextant que les contrats à risque violeraient les dispositions de sa constitution accordant à l'État la propriété des hydrocarbures. L'entente finale (annexe 602.3) stipule : «Chacune des Parties autorisera ses entreprises d'état à négocier des clauses d'exécution dans leurs marchés de services.» Le gouvernement mexicain soutient que les «contrats d'exécution» en vertu desquels des primes sont versées en dollars sont très différents des «contrats à risque» en vertu desquels les sociétés se partagent le pétrole découvert.

Cependant, la distinction n'est peut-être pas si claire et radicale. On lit dans Inside U.S. Trade du 24 juillet 1991, p. 18 : «Selon une source dans l'industrie, le libellé de cette disposition a intentionnellement été laissé vague pour permettre à chaque partie de l'interpréter comme bon lui semble.»

La même publication avait déjà (le 6 décembre 1991, pp. 16-17) signalé à quel point l'industrie américaine avait exercé des pressions pour avoir un libellé permettant des contrats qui versaient des primes - c.-à-d. qui établissaient un lien entre le montant gagné par une société américaine et le volume de pétrole découvert.

Le Financial Times de Londres, dans son édition du 11 juin 1992, signalait que les sociétés transnationales américaines espèrent que le Mexique adoucira la réglementation relative aux investissements étrangers sous forme de participation «quelque temps après la signature de l'ALENA.» Une stratégie en deux temps semble donc être en marche.

D'autres pressions pourraient être exercées sur le Mexique pour l'amener à modifier encore davantage ses règles en matière d'investissements étrangers. Edward J. Morse, éditeur du Petroleum Intelligence Weekly et ancien sous-secrétaire d'État adjoint américain pour la politique internationale de l'énergie, explique qu'une ligne de crédit spéciale de cinq ans, de 5 milliards de dollars américains, accordée à PEMEX par la Ex-Im Bank du gouvernement américain «pourrait servir de point de réinsertion des sociétés américaines, dont les services pourraient être payées en vertu d'un arrangement du genre redevances. Et la distance n'est pas très grande entre les contrats de «purs services» et les contrats de «services à risque» - prétexte grâce auquel l'Équateur et d'autres pays latino-américains permettent des investissements sous forme de participation.»

Pour que les bailleurs de fonds étrangers s'intéressent davantage à PEMEX, le gouvernement Salinas a mis à pied plus de 70 000 travailleurs et, en juin 1992, a converti la société en société de portefeuille

comprenant quatre divisions semi-autonomes : prospection, raffinage, gaz et produits chimiques de base et produits chimiques secondaires. La nouvelle organisation de PEMEX, qui a donné suite aux recommandations de Mackinsey Consultants, une firme américaine d'experts-conseils, a une structure semblable à celle des grandes sociétés transnationales, qui sous-traitent normalement les activités de forage à des entreprises plus petites.

Pour nombre de Mexicains, la réorganisation de PEMEX ajoutée à l'ALENA représente en fait une rétrocession du contrôle que le Mexique avait repris lorsque le président Lazaro Cardenas avait exproprié l'industrie du pétrole en 1938.

5. Conséquences pour le Mexique

Le chapitre de l'ALENA sur l'énergie «donne le démenti aux déclarations souvent répétées selon lesquelles on a convenu de respecter la constitution mexicaine dans le domaine de l'énergie.» Carlos Puig Proceso, 22 juin 1992, p. 6.

Même si PEMEX et la CFE continueront peut-être théoriquement à être des sociétés d'État, elles seraient contraintes d'agir «uniquement en fonction de considérations commerciales», en application de l'article 1502 sur les monopoles et les sociétés d'État.

Cela rappelle aux Canadiens comment PetroCanada a été privatisé sous le gouvernement conservateur. D'abord on a modifié le mandat de la société qui était d'être pour le gouvernement une «fenêtre ouverte sur l'industrie du pétrole» et un instrument de mise en valeur des terres du Canada. PetroCan a reçu l'instruction de se comporter comme n'importe quelle autre société pétrolière privée. Il a ensuite été facile de la privatiser, étant donné qu'elle ne remplissait plus aucune fonction d'ordre public.

L'annexe 602.3:3 porte sur les ventes de gaz naturel américain aux industries du Mexique. L'annexe 602.3:5 autorise les sociétés privées américaines et canadiennes à produire de l'électricité au Mexique. Apparemment, ces deux éléments ont été liés durant les pourparlers, étant donné qu'il est insensé de parler d'investissements étrangers dans la production d'électricité si l'on n'a pas de gaz pour alimenter les turbines. «Pemex role in U.S. gas sales to Mex. minimal.» dans Inside U.S. Trade, 14 août, pp 1 et 18.

CONCLUSIONS

Le partage continental de l'énergie a des répercussions très différentes sur le Canada et le Mexique, exportateurs nets de pétrole, comparativement aux États-Unis, gros importateur de pétrole. L'intégration du secteur de l'énergie signifie que le Canada et le Mexique sont tous deux confrontés à un

épuisement plus rapide de leurs ressources pétrolières non renouvelables. En vendant leurs réserves en pétrole et en gaz classiques à des prix bien inférieurs à leur coût de remplacement, ils subventionnent en fait les consommateurs américains. Ces réserves classiques moins coûteuses, plus accessibles et peu destructrices de l'environnement devront être remplacées par des ressources offshore et de régions éloignées plus coûteuses. L'ALENA reprend la disposition de l'ALE permettant aux gouvernements de subventionner la prospection et la mise en valeur du pétrole, mais interdit toute mesure visant à ce que les contribuables soient les premiers à bénéficier des découvertes d'hydrocarbures.

Des analystes américains indépendants du secteur du pétrole et le service de recherche du Congrès américain sont du même avis que les critiques américains Heberto Castillo et l'ancien ingénieur de PEMEX Francisco Inguanzo et pensent que, aux prix courants du marché les réserves mexicaines réellement exploitables sont en fait deux fois moins abondantes que le prétend PEMEX.

En fait, à moins de nouveaux investissements dans la mise en valeur de puits profonds et de gisements offshore coûteux, les réserves du Mexique ne dureront qu'environ sept ans.

Les réserves officielles des États-Unis correspondent à environ neuf années de production.

À la fin de 1989, les réserves en pétrole classique du Canada, excluant les sables bitumineux, correspondaient à 9,5 années de production et les réserves de gaz classique étaient suffisantes pour un approvisionnement de 19,8 années.

Si l'on tient compte de toutes les réserves de gaz naturel canadien, incluant les ressources éloignées qui ne sont pas encore reliées aux marchés par des gazoducs, alors ces réserves pourraient suffire pour 100 ans. On évalue que le Mexique a des réserves de gaz naturel pour 20 années aux rythmes actuels d'exploitation. Le chiffre comparable pour les réserves de gaz américaines ne sont que de sept années. (Globe and Mail, 24 sept. 1992, C-10).

Pour une discussion plus détaillée de l'importance réelle des réserves pétrolières du Mexique, voir B. Lopez & M.A. Sanchez (7 oct. 1991). L'importance des réserves prouvées du Mexique font l'objet d'une controverse. El Financiero International, 26; H. Castillo (15 octobre 1990). Entegrar no es integrar. Proceso (728), p. 31*34; Beltran del Rio (9 déc. 1991). Dato Oficial sobre las reservas petroleras: 64 500 millones de barriles; dato real : 29 879 millones. Proceso (788) p. 16*21.

6. Solutions de rechange à l'intégration énergétique du continent

L'énergie, comme les aliments, devrait être exclue de tout accord commercial continental.

1. Mettre en oeuvre des mesures de conservation et augmenter les investissements dans la recherche et le développement relatifs à l'énergie renouvelable dans les trois pays, afin de : a) créer plus d'emplois que des projets énergétiques à haute intensité en capital; b) protéger l'environnement et c) respecter les droits des populations autochtones.

2. Respecter la totalité des droits constitutionnels du Mexique lui permettant d'exercer sa souveraineté dans l'exploitation de ses richesses naturelles.

3. Permettre à chaque pays de se réserver un approvisionnement de 25 années d'hydrocarbures non renouvelables avant d'imposer des sanctions aux exportations.

4. Fixer le prix du pétrole et du gaz au niveau de leur coût de remplacement, la différence entre les coûts de production (incluant un taux raisonnable de rendement pour les producteurs) et les coûts de remplacement étant versée dans un fonds public servant à financer la conservation, l'énergie renouvelable et d'autres projets de conversion non destructeurs de l'environnement.

5. Permettre l'imposition de taxes «vertes» sur la consommation d'énergie non renouvelable en vue de financer les programmes de conservation et d'énergie renouvelable.

6. Imposer des contrôles environnementaux stricts aux projets dans le secteur de l'énergie.

7. Régler et améliorer les revendications territoriales des autochtones et leur reconnaître le droit de déterminer si, et à quelles conditions, des pipe-lines, des barrages hydroélectriques ou des chantiers de mines ou de forage seront permis sur leur territoire.

EXPORTATIONS D'EAU

RÉSUMÉ

À l'instar de l'ALE, l'ALENA renferme des contraintes - plus contraignantes encore que celles du GATT - qui limitent sérieusement l'aptitude des gouvernements provincial et fédéral de restreindre l'exportation de la plupart des produits.

L'eau est classée comme «produit» du fait qu'elles est incluse dans le projet de liste tarifaire de l'ALENA. (On a de bonnes raisons de croire que ce renvoi n'est pas limité à «l'eau en bouteille» comme l'affirment avec insistance les autorités canadiennes, mais comprend l'eau «potable», voire même «l'eau ordinaire de toute sorte».

Les exportations d'eau du Canada ne sont ni exonérées ni exclues des dispositions de l'ALENA, même si l'Accord ne mentionne aucune exception ou exonération explicite (parmi lesquelles on trouve des allégements pour les restrictions gouvernementales sur les exportations de billes non dégrossies et de poisson non transformé).

Il semble aussi qu'il soit plus difficile d'imposer des contrôles indirects sur les exportations d'eau (par exemple en limitant les investissements dans l'infrastructure hydraulique) en raison des dispositions générales de l'ALENA en matière d'investissements et de traitement national.

Il semble très probable que tout gouvernement fédéral, provincial ou municipal qui cherche directement à interdire les exportations d'eau ou à restreindre le commerce de l'eau à des utilisateurs du pays enfreindrait l'ALENA.

I. L'ALENA LIMITE L'APTITUDE DES GOUVERNEMENTS CANADIENS À INTERDIRE OU À RESTREINDRE LES EXPORTATIONS DE LA PLUPART DES PRODUITS

L'ALENA est sensé réduire les barrières commerciales (voir l'alinéa 102a)).

Les provinces et administrations locales sont explicitement liées par l'Accord (voir les articles 105 et 201(2)).

Tous les «obstacles commerciaux» sont explicités et sont ensuite permis ou classés dans la catégorie «à supprimer». De façon générale, il semble que tout «obstacle commercial» important existant entre les trois pays a été classé dans l'une des deux catégories suivantes : sur la liste des exceptions ou exonérations et pouvant demeurer tel quel (du moins pour le moment), ou bien (pour tous les produits ne figurant pas sur cette liste) sur la liste des obstacles à supprimer immédiatement ou progressivement selon un calendrier établi.

Les «obstacles» seront supprimés de trois façons :

a) en assurant le prétendu traitement national,

b) en réduisant ou supprimant les tarifs existants ou

c) en réduisant ou supprimant d'autres restrictions à l'importation ou à l'exportation.

Seules les solutions a) et c) semblent pertinentes et sont examinées ci-dessous.

a) Le traitement national sera appliqué au commerce des produits

La partie II du projet de l'ALENA, intitulée «Commerce des produits» renferme les chapitres 3 à 8. Aux fins de notre étude, c'est le chapitre 3 Traitement national et accès aux marchés qui est le plus pertinent. Le paragraphe 301(1) (Traitement national) stipule que «Chacune des Parties accordera le traitement national aux produits d'une autre Partie, en conformité avec l'article III du...GATT.»

Le traitement national pour les produits importés est garanti en vertu du GATT.

L'article III du GATT ne s'applique qu'aux importations.

Les dispositions de l'ALENA sur le traitement national s'appliquent apparemment aussi aux contrôles des exportations.

Les exceptions aux dispositions de l'ALENA sur le traitement national (voir surtout 301(2)) énumérées dans son annexe incluent clairement certains contrôles à l'exportation. En particulier, l'annexe 301.3 (pp. 3-17) de l'ALENA intitulée «Exceptions aux articles 301 et 303» (sujet à révision) stipule :

«1. Les articles 301 et 309 ne s'appliqueront pas

a) aux contrôles exercés par le Canada sur l'exportation de billes de toutes essences;

b) aux contrôles exercés par le Canada sur l'exportation de poisson non transformé...»

Cela indique que le contrôle des exportations (pas seulement des importations) est effectivement assujetti aux dispositions du traitement national de l'article 301.

En outre, puisque les contrôles exercés sur l'exportation de l'eau ne font pas explicitement partie des exceptions dans cette annexe ou ailleurs, il s'ensuit qu'ils sont interdits par les dispositions de l'ALENA sur le traitement national.

c) La plupart des restrictions à l'importation et à l'exportation seront supprimées

Le GATT interdit déjà la plupart des restrictions quantitatives sur les exportations, mais permet l'imposition de droits spéciaux sur les exportations.

L'article XI du GATT («Suppression générale des restrictions quantitatives») (c'est le même article qui, ailleurs, permet des restrictions à l'importation sur les produits agricoles soumis à la

gestion de l'offre) stipule :

«1. Aucune interdiction ou restriction autre que des droits, taxes ou autres frais, qu'ils soient imposés par des contingents, des licences à l'importation ou à l'exportation ou d'autres mesures, ne sera instituée ou maintenue par une des Parties contractantes...à l'exportation...de tout produit destiné au territoire d'une autre Partie contractante.»

Les exceptions à cette clause sont clairement perçues comme minimales; l'article 2 stipule que cette exigence «ne portera pas sur...a) les interdictions ou restrictions à l'importation temporairement appliquées pour prévenir ou atténuer des pénuries critiques de produits alimentaires ou d'autres produits essentiels à la Partie contractante exportatrice.»

Les restrictions à l'exportation de l'ALENA sont encore plus contraignantes

Bien que le paragraphe 309(1) se fasse l'écho des exigences du GATT :

«Sauf disposition contraire du présent accord, aucune des Parties ne pourra adopter ou maintenir une interdiction...à l'exportation...d'un produit destiné au territoire d'une autre Partie, sauf en conformité avec l'article XI du GATT...»,

le paragraphe immédiatement suivant refuse explicitement à tout gouvernement le droit de stopper les exportations d'un produit en cas, par exemple, de prix outrageusement bas :

«Les Parties reconnaissent qu'en vertu des droits et obligations découlant du GATT et incorporés par l'effet du paragraphe 1, il leur est interdit...d'imposer des prescriptions de prix à l'exportation...».

Comme dans le cas du traitement national (voir ci-dessus), il y a des exceptions, mais aucune de celles qui sont mentionnées ne se rapportent aux exportations d'eau canadienne.

Le paragraphe 309(5) précise, en effet : «Les paragraphes 1 à 4 ne s'appliqueront pas aux mesures indiquées dans l'annexe 301.3.»

Comme cela a été souligné ci-dessus, ces mesures exceptionnelles qui sont permises et sont donc énumérées à l'annexe 301.3 (pp. 3-17) comprennent les contrôles imposés à l'exportation de billes et de poisson non transformé, mais n'incluent pas le contrôle exercé sur l'exportation de l'eau. (À remarquer aussi (pp. 3-23) que le Mexique (contrairement au Canada) a réussi à obtenir des exceptions aux restrictions susmentionnées pour toutes ces «f) mesures visées par le chapitre six (Énergie)» et aussi pour une prescription de 10 ans touchant les permis d'importation pour une longue liste de produits usagés (article 2)). Puisqu'aucune exception semblable n'a été faite pour l'eau canadienne, force est de conclure que

les prescriptions de l'ALENA susmentionnées concernant l'interdiction d'imposer des prix à l'exportation minimums s'appliquent aux exportations d'eau canadienne. Mais ce n'est pas tout.

L'ALENA interdit les taxes à l'exportation également

L'article 315 stipule qu' «...une Partie pourra adopter ou maintenir un droit, une taxe ou d'autres frais relativement à l'exportation d'un produit vers le territoire d'une autre Partie», à mois que ces frais ne s'appliquent au produit envoyé à toutes les autres Parties signataires de l'ALENA et est imposé sur ce produit «destiné à la consommation intérieure».

Comme d'habitude, cet article prévoit des exceptions, mais elles ne visent que les produits alimentaires de base du Mexique et à des conditions strictes (annexe 315, p. 3-65).

Encore une fois, en l'absence d'une mention de l'eau comme exception, il faut conclure que l'ALENA interdit d'imposer des taxes à l'exportation de l'eau.

Malheureusement, les choses vont encore plus loin.

Le GATT permet d'exercer des restrictions quantitatives sur les exportations, mais seulement à certaines conditions (énoncées aux alinéas (XI:2(a) et XX(g), (i) et (j).

L'ALENA reprend ces dispositions du GATT et y ajoute une clause de «proportionnalité» restrictive qui s'applique aux États-Unis et au Canada.

(La première concrétisation de cette clause a été les articles 409 et 904 de l'ALE. Remarquer, cependant, que l'annexe 316 exclut explicitement le Mexique de cette clause).

L'article 316 («Autres mesures à l'exportation») stipule que les restrictions limitées imposées aux exportations, qui sont permises par le GATT (voir immédiatement ci-dessus) sont également permises par l'ALENA, uniquement si elles ne réduisent pas le pourcentage total de ce produit mis à la disposition de l'autre Partie pour exportation durant une période de 36 mois ou pendant une autre période négociable.

Cela signifie que la prétendue «clause de proportionnalité» s'applique aux exportations de tous les produits canadiens, y compris l'eau.

II. DANS L'ALENA, L'EAU EST CLAIREMENT CLASSÉE COMME UN «PRODUIT»

Jusqu'ici vous vous demandez peut-être pourquoi on fait si souvent allusion à l'eau en parlant des exportations. «Attention, vous exclamez-vous. Le gouvernement ne nous dit-il pas que l'eau ne fait pas partie de l'ALENA?»

Quoi qu'en disent les

Conservateurs ou certains représentants choisis du gouvernement, le fait est que l'eau est clairement classée dans l'ALENA comme un «produit» du fait de son inclusion dans la liste tarifaire de l'Accord. La première partie de ce syllogisme peut être résumée de la façon suivante :

Prémisse 1 : Toutes les positions de la liste tarifaire de l'ALENA sont des «produits»

Cela est vrai. On ne saurait sérieusement douter que tous les articles figurant dans l'Ébauche préliminaire de l'échelonnement de la réduction des droits de douane sont des «produits».

Mais pour ceux qui ont encore des doutes à ce sujet : la partie II de l'ALENA est intitulée «Commerce des produits». Cette partie commence avec le chapitre 3 intitulé «Traitement national et accès aux marchés». Et, dans ce chapitre, l'article 302 - celui qui traite de l'élimination des droits de douane - parle explicitement et à maintes reprises de «produits». De même, le paragraphe (302(2)) qui fixe les «catégories d'échelonnement» pour la suppression des droits renvoie constamment aux «droits de douane». Enfin, l'Ébauche préliminaire de l'échelonnement de la réduction des droits des droits de douane comporte plusieurs renvois aux «produits» dans ses désignations d'échelonnement de la réduction des droits.

Prémisse 2 : L'eau est mentionnée dans la liste tarifaire

Cela est également vrai. L'eau figure sous le numéro tarifaire 2201.90 dans l'Ébauche préliminaire de l'échelonnement de la réduction des droits de douane. Cette mention abrégée est la suivante :

«Glace et neige; eaux potables nda non sucrées ou édulcorées.» (Ici, «nda» signifie «non donné autrement»).

Conclusion : Aux fins de l'ALENA, l'eau est effectivement un «produit»

Il ne fait aucun doute que l'eau est un «produit» aux fins de l'ALENA. Résultat : le principal point de contestation devient celui de savoir quels genres d'eau (s'il y en a) sont exonérés ou exclus de l'Accord.

Malheureusement...

La définition du mot «eau» est bien plus large que beaucoup de représentants du gouvernements le reconnaissent. Pour en avoir la confirmation, cependant, on ne peut se fier au texte abrégé de la liste tarifaire de l'ALENA; il faut consulter des désignations plus complètes de ce numéro tarifaire qui font davantage autorité à l'échelle internationale.

Après tout, la mention de l'«eau» dans la liste tarifaire de l'ALENA n'est qu'une mention abrégée.

À la page 4 de l'Ébauche préliminaire cela est indiqué en caractère gras, et le lecteur est renvoyé ailleurs : «Pour la désignation complète (des tarifs), veuillez consulter le document intitulé Tarif des douanes canadien, Revenu Canada, Douanes et Accise.»

«22.01 Eaux, y compris les eaux minérales naturelles ou artificielles et les eaux gazéifiées, non additionnées de sucre ou d'autres édulcorants, ni aromatisées; glace et neige.»

2201.10.00 - Eaux minérales et eaux gazéifiées

- Eau minérale naturelle
- Autre.»

Toutes les désignations tarifaires - incluant celles de l'ALENA - doivent respecter des règles de nomenclature internationales

Le Conseil de coopération douanière produit une publication intitulée «Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises - Notes explicatives» - couramment appelé les Notes explicatives. Ce document est en général reconnu comme étant l'une des publications faisant autorité en matière de désignation tarifaire. Comme on peut le lire (à la p. 88) d'une publication de Revenu Canada intitulée «Introduction à la nomenclature canadienne des tarifs et des statistiques d'importation», bien que «les Notes explicatives ne lient pas juridiquement les importateurs-courtiers ou le ministère, elles constituent l'interprétation officielle sur le SH, tel que l'approuve le Conseil de coopération douanière et elles ont été adoptées par le Canada comme base de sa politique administrative officielle relative à la nomenclature canadienne fondée sur le SH.»

Les désignations de l'ALENA doivent aussi être conformes à ce système, en vertu de l'article 18 de la Convention : «Aucune exception à cette Convention ne sera permise.»

La désignation international qui fait autorité pour le numéro tarifaire 22.01 inclut «l'eau naturelle de tous genres (autre que l'eau de mer...)».

La désignation de la position tarifaire 22.01 dans les Notes explicatives du Conseil de coopération douanière est très large. On y lit, entre autres :

«Cette position (22.01) comprend : (A) L'eau ordinaire qui comprend toutes les eaux ordinaires naturelles (à l'exclusion de l'eau de mer - n° 25.01). Ces eaux peuvent avoir épurées par des procédés physiques ou chimiques, mais l'eau distillée ou l'eau de conductibilité ou de même degré de pureté relèvent du n° 28.51.

Par conséquent, il est clair que le numéro tarifaire vise toutes les sortes d'eau, sauf :

* l'eau de mer (25.01),
* l'eau exceptionnellement pure (28.51)
* l'eau sucrée ou aromatisée (22.02)
* les eaux minérales et gazéifiées (2201.10)

La définition du mot «eau» ne désigne pas uniquement l'«eau en bouteille»

Nulle part dans l'ALENA, dans le Tarif douanier canadien ou les Notes explicatives internationales qui font autorité on ne fait allusion à des bouteilles ou à des contenants d'aucune sorte. Donc, l'eau dont il est question dans le numéro tarifaire 2201.90 n'est pas uniquement l'eau en bouteille, mais aussi en boîtes, dans des réservoirs, des bateaux-citernes, de pipelines, des nappes aquifères et même dans les cours d'eau naturels.

La définition du mot «eau» ne désigne pas uniquement l'«eau potable»

Le mot «potable» (signifiant propre à la consommation humaine) ne figure pas dans le Tarif des douanes ou dans les Notes explicatives internationales qui font autorité - qui l'emportent tous deux sur l'Ébauche préliminaire de l'échelonnement de la réduction des droits de douane de l'ALENA, qui, elle, utilise ce mot.

Mais même si (aux fins du raisonnement) le 2201.90 parlait d'«eau potable», cela inclurait l'eau en bouteilles, en boîtes, dans des réservoirs, des bateaux-citernes, des pipelines, des nappes aquifères et dans les cours d'eau naturels...moins l'eau trop polluée pour être consommée. Donc, en insistant sur le fait que le numéro 2201.90 ne vise que l'«eau potable», on affirme que seule l'eau canadienne propre est destinée à l'exportation et que nous ne garderons fermement que nos eaux les plus sales.

La définition du mot «eau» ne désigne pas uniquement l'«eau en tant que breuvage»

Plusieurs représentants du gouvernement n'ont cessé de répéter que le numéro tarifaire 2201 désigne uniquement «l'eau en tant que breuvage», parce que l'eau figure dans le chapitre intitulé «Boissons, liquides alcooliques et vinaigres.»

Il est vrai que l'eau est mentionnée dans le chapitre intitulé : «Boissons, liquides alcooliques et vinaigres», mais il est totalement faux d'affirmer que l'eau et tous les autres produits énumérés dans ce chapitre sont des boissons, des spiritueux et du vinaigre au sens courant de ces mots.

Les titres de chapitres sont donnés à titre indicatif et n'ont aucune valeur juridique.

La publication de Revenu Canada intitulée «Introduction à la nomenclature tarifaire et statistique du Canada pour les importations» précise que les titres des chapitres

visent uniquement à faciliter la consultation; en conséquence, ils n'ont aucune portée juridique sur la classification des produits.

L'argument massue c'est que le chapitre 22 mentionne aussi l'«alcool dénaturé» (numéro tarifaire 22.07) qui, par définition, est impropre à la consommation humaine et n'est donc pas une boisson.

III. AUX TERMES DE L'ALENA, L'EAU EST TRAITÉE COMME UN PRODUIT ORDINAIRE COMME PRATIQUEMENT TOUS LES AUTRES

Comme cela a déjà été souligné, toutes les exceptions à, exonérations de ou réserves à l'endroit de certaines dispositions de l'ALENA sont clairement énumérées dans l'Accord lui-même. Il y en a un très grand nombre et la plupart d'entre elles prennent la forme d'annexes.

Certaines exceptions, comme nous l'avons déjà expliqué, permettent, par exemple, des restrictions gouvernementales sur les exportations de billes non dégrossies et de poisson non transformé. Mais on ne permet nulle part dans le projet de l'ALENA du 8 septembre des restrictions gouvernementales d'aucune sorte touchant l'exportation d'eau canadienne.

IV. IL S'ENSUIT QUE TOUTES LES MESURES GOUVERNEMENTALES VISANT LES EXPORTATIONS D'EAU SONT ASSUJETTIES À TOUTES LES DISPOSITIONS RESTRICTIVES DE L'ALENA

Les gouvernements fédéral et provinciaux et administrations municipales seront liés par toutes les dispositions restrictives de l'ALENA (examinées ci-dessus) concernant le traitement national et les contrôles exercés sur les exportations de produits, y compris l'eau.

Il s'ensuit qu'en vertu de l'ALENA il ne semble y avoir aucun moyen évident à l'aide duquel un gouvernement canadien pourrait directement restreindre les exportations d'eau - mises à part les mesures (permises aux termes du GATT) qui ne peuvent être prises qu'en réaction à des circonstances aussi exceptionnelles que des catastrophes naturelles ou des graves pénuries intérieures.

En d'autres termes, à cause de l'ALENA, il sera impossible à tout gouvernement fédéral, provincial ou municipal canadien d'interdire directement les exportations d'eau ou de restreindre le commerce de l'eau aux utilisateurs nationaux.

V. LES DISPOSITIONS DE L'ALENA SUR LE TRAITEMENT NATIONAL, LES INVESTISSEMENTS ET LES SERVICES SEMBLENT EMPÊCHER AUSSI TOUT CONTRÔLE INDIRECT DES EXPORTATIONS D'EAU

Puisque l'ALENA interdit clairement aux gouvernements canadiens de restreindre directement les exportations d'eau, il paraît raisonnable d'examiner quels moyens indirects les gouvernements

pourraient encore prendre pour atteindre les mêmes buts. (Ces mesures indirectes prennent plus d'importance si l'on laisse de côté la question délicate, en soi, des exportations d'eau pour se pencher sur la question moins controversée de la construction et du renforcement de l'infrastructure hydraulique à des fins ostensiblement intérieures). Malheureusement, un bref survol des moyens indirects ne justifie guère l'optimisme.

Le libellé des dispositions environnementales relatives aux investissements est vague

L'article 1114 intitulé «Mesures environnementales» permet aux gouvernements de prendre des mesures qui sont «...nécessaires pour que l'activité d'investissement effectué sur son territoire soit entreprise d'une manière conforme à la protection de l'environnement.» Rien ne semble indiquer que cette clause pourrait, à elle seule, être utilisée, par exemple, pour stopper un investissement relatif à un plan d'exportation d'eau.

Les prescriptions de résultats relatives aux investissements sont strictement limitées

Le paragraphe 1106(1) stipule qu'«Aucune des Parties ne pourra imposer...des prescriptions suivantes...en ce qui concerne l'établissement, l'acquisition, l'expansion, la gestion, la direction ou l'exploitation d'un investissement effectué sur son territoire par un investisseur d'une autre Partie...e) restreindre sur son territoire la vente des produits ou services que cet investissement permet de produire ou de fournir en rattachant de quelque façon leur vente au volume ou à la valeur des exportations ou aux rentrées de devises.»

Le gouvernement canadien n'a imposé aucune restriction à des plans d'investissements dans l'eau.

Le paragraphe 1101(2) stipule qu'«une Partie a le droit d'exercer en exclusivité les activités économiques visées à l'annexe III et de ne pas autoriser l'établissement d'investissements dans les activités en question.» En vertu de cette disposition, l'État mexicain s'est réservé le droit exclusif d'exercer plusieurs activités économiques, notamment de posséder et d'exploiter des systèmes de satellites, de produire de l'énergie nucléaire, d'avoir des activités liées à la prospection de ressources pétrolières (voir p. III-M-1). En contraste, le gouvernement canadien n'a pas imposé de restrictions semblables sur les activités d'investissement liées aux exportations d'eau.

La section consacrée aux services dans l'ALENA n'est guère réjouissante, non plus.

Le traitement national est accordé aux fournisseurs de services

Le chapitre 12 (intitulé

«Commerce transfrontières des services» renferme une garantie de traitement national pour les fournisseurs de services (article 1202). (Remarquer aussi que les articles 1201 et 1213 expliquent la grande portée de ce chapitre, en partie en précisant ce à quoi le présent chapitre ne s'applique pas).

Aucune restriction quantitative n'est autorisée

L'article 1207 stipule que les restrictions quantitatives limitant les services (définies à l'article 1213) seront libéralisées ou levées et qu'aucun monopole ou critère d'utilité économique n'est permis. (Pour d'autres renseignements sur les restrictions imposées aux sociétés d'État et autres monopoles, voir le chapitre 15).

(Remarquer aussi que l'annexe V précise les activités de l'Office national des transports du Canada qui continueront à être autorisées, mais aucune de ces permissions ne comprend la réglementation continue par l'ONT de pipelines non énergétiques, prévus à la partie VI de la Loi nationale sur les transports, ch. N-20.01).

Les prescriptions en matière de licences sont également restreintes

L'article 1208 stipule que «chacune des Parties énoncera, dans sa liste à l'annexe VI, ses engagements en vue de libéraliser les restrictions quantitatives, les prescriptions en matière de licences, les prescriptions de résultats ou autres mesures non discriminatoires» se rapportant à la fourniture de services transfrontières.

L'article 1210 fixe la portée limitée de ces restrictions.

Les autorités provinciales devraient lire le chapitre 12 de façon particulièrement attentive, parce qu'il fixe les délais des réserves et autres prétendues «mesures de non-observation» qui doivent être énumérées dans les diverses annexes pour être maintenues - même en ce moment - après l'adoption de l'ALENA. Dans la plupart des cas, les provinces ne disposent que d'un an ou deux pour s'assurer que le gouvernement fédéral inscrive ces mesures en leur nom.

VI. POINTS DIVERS

Tout cela signifie-t-il que les gouvernements canadiens seront obligés de vendre de l'eau canadienne aux États-Unis?

Non, du moins pas dans un premier temps.

Si un gouvernement provincial décidait qu'aucune eau ne devrait, sous aucun prétexte, être retirée d'un cours d'eau ou d'une nappe aquifère pour des raisons environnementales légitimes, cette décision serait presque certainement autorisée.

Toutefois, si un gouvernement

provincial devait autoriser que de l'eau soit tirée d'un cours d'eau ou d'une nappe aquifère, il y a tout lieu de croire que l'accès à cette eau ou son utilisation ne pourrait être réservée aux Canadiens.

De même, une fois que le détournement d'une rivière ou d'un cours d'eau a été permis, qu'un pipeline a été autorisé ou qu'un port de bateaux-citernes a été établi, les Canadiens n'auraient pas de mécanisme tout fait pour limiter l'utilisation de cette eau au Canada.

Et, bien entendu, la clause de proportionnalité signifie (dans des circonstances normales) qu'une fois que le robinet est ouvert, aucun gouvernement canadien ne peut en forcer la fermeture.

L'État ne peut-il tout simplement refuser d'accorder des permis d'exploitation hydraulique...refuser de vendre de l'eau?

L'État octroie en ce moment des permis d'exploitation hydraulique et réglemente les prélèvements d'eau intérieurs. La question est la suivante : l'État peut-il simplement refuser d'accorder des permis d'exploitation hydraulique aux exportateurs - même de façon capricieuse? Il ne semble pas qu'il le pourrait aux termes de l'ALENA - à moins toutefois qu'il ne refuse d'accorder des permis aux consommateurs intérieurs aussi ou qu'il y ait des raisons d'ordre environnemental ou autre pour ce faire, raisons qui ne seraient réputées être trop contraignantes aux termes de l'ALENA.

Vu l'énorme complexité des droits relatifs à l'eau en général et du chevauchement des juridictions en particulier, ce point important ne peut être tiré au clair.

Y a-t-il aux États-Unis une demande pour de l'eau canadienne?

Oui...sans aucun doute.

Nous n'avons pas insisté sur ce point, puisqu'un survol même rapide des publications ou coupures prouvent qu'il y a une forte demande pour de l'eau aux États-Unis.

****

Post-scriptum : Ce qui précède est la version abrégée d'un mémoire publié au début d'octobre. Ne pas oublier qu'elle est fondée sur la version du 8 septembre de l'ALENA. Un bref examen de la «version d'Alamo» d'octobre atteste qu'un grand nombre (et probablement la totalité) des questions importantes examinées ci-dessus demeurent actuelles.

On trouvera un examen beaucoup plus complet de cette question dans une publication (provenant d'un atelier de deux jours parrainé par le ministère des Ressources naturelles de l'Ontario) intitulée Canadian Water Exports and Free Trade, publiée par A.L.C. de Mestral et D.M. Leith, Rawson Academy of Aquatic Science,

Ottawa, 1989. Plusieurs des documents produits par Mel Clark (négociateur en chef adjoint du Canada au Tokyo Round du GATT) et par Don Gamble (alors directeur exécutif de la Rawson Academy of Aquatic Science) qui ont paru durant le débat sur l'ALE sont également disponibles. Nous devrions aussi tous avoir hâte de lire le livre de Wendy Holm et Donald Gutstein, à paraître sous peu.

LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

PRINCIPALES CONCLUSIONS

Contrairement à d'autres chapitres qui visent à écarter ce qui nuit à la libre circulation des biens, des services et des capitaux, le présent chapitre est protectionniste. En particulier, il protège les droits des sociétés titulaires de brevets, de marques de commerce et de droits d'auteur.

Le problème fondamental que soulève l'ensemble de ce chapitre est qu'il protège les «droits» des sociétés titulaires sans reconnaître les obligations correspondantes envers l'ensemble de la société, envers les protecteurs originaux de la biodiversité, les artistes, les musiciens, les auteurs et les autres travailleurs culturels, ou encore envers les pays moins développés désirant adapter une technologie à leurs besoins sur le plan du développement.

Les formes de vie, notamment le «matériel génétique et biologique que l'on trouve à l'état naturel ou dans des inventions portant sur la matière vivante comprenant le corps humain» peuvent être brevetés. Les textes proposés par le Mexique dans la version de Dallas et visant à réserver le droit de chaque pays à

exclure ces formes de vie de la brevetabilité ne figurent pas dans l'article 1709.3 définitif de l'ALENA.

La licenciation obligatoire de nouveaux médicaments génériques est rendue pratiquement impossible. Les brevets pharmaceutiques donneront aux sociétés pharmaceutiques des droits monopolistiques de 20 ans. Même si les licences existantes pourraient être maintenues, des limitations strictes sont imposées aux circonstances dans lesquelles de nouvelles licences obligatoires seraient concédées.

Ce chapitre est le seul a renfermer de longs articles sur l'exécution. L'un d'eux stipule que des poursuites pénales doivent être entamées contre les personnes qui violent les marques de commerce et droits d'auteur, les sanctions comprenant des amendes et des peines d'emprisonnement.

LE LOBBY DES SOCIÉTÉS ET L'ALE

Un puissant groupe de sociétés chimiques, pharmaceutiques, d'informatique, d'édition et d'électronique américaines ont exercé des pressions sur le gouvernement américain pour qu'il inclue les questions de propriété intellectuelle dans les négociations commerciales multilatérales. Bien que ces questions ont toujours été abordées dans d'autres forums, telle l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, leur insertion dans les négociations commerciales est devenue un important outil de la politique étrangère américaine. En faisant planer la menace de représailles contre les exportations destinées au marché américain, les négociateurs commerciaux des États-Unis ont, à force de cajoleries, amené plusieurs pays à accorder une plus grande protection aux brevets et droits d'auteurs détenus par les sociétés.

Les questions de brevet et de droits d'auteur ont occupé une place importante dans les négociations en vue de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). Bien que ce traité ne comporte aucun chapitre sur les droits de propriété intellectuelle, le gouvernement Mulroney a apporté plusieurs changements importants aux lois canadiennes sur la propriété intellectuelle durant les négociations de l'ALE. Les amendements adoptés en juin 1988 à la Loi sur le droit d'auteur ont fait des programmes d'ordinateur des «oeuvres littéraires». Cette classification improbable alignait le droit canadien sur la pratique américaine qui accorde une protection de 50 ans aux programmes d'ordinateur. La même loi a mis fin à la licenciation obligatoire (forçant les titulaires de droit d'auteur à permettre des reproductions en échange du paiement d'une redevance) des enregistrements sonores.

Le seul droit de propriété intellectuelle directement repris

dans l'ALE est à l'article 2006, dans lequel le Canada a accepté de modifier la Loi sur le droit d'auteur en vue d'accorder aux diffuseurs américains le droit de recevoir une rémunération équitable et non discriminatoire pour toute retransmission dans le public de programmes d'un titulaire de droit d'auteur. Auparavant, les câblodistributeurs canadiens étaient tenus de dépenser une bonne part des revenus provenant de la publicité de remplacement sur la production de programmes canadiens. Le gouvernement Mulroney a mis fin à cette pratique avant la signature de l'ALE. L'alinéa 2006:2a) de l'ALE protégeait aussi le droit d'auteur sur les programmes modifiés ou «codés» par des moyens électroniques.

L'article 1707 de l'ALENA renforce beaucoup la protection accordée aux signaux «chiffrés» (codés) reçus par satellite. Il requiert du Canada (des États-Unis et du Mexique) de déclarer «a) infraction criminelles le fait de fabriquer, d'importer, de vendre, de louer ou de mettre par ailleurs à la disposition du public un appareil...servant...à faciliter le décodage d'un signal chiffré reçu par satellite et porteur de programmes sans l'autorisation du distributeur licite de ce signal... b) infraction civile le fait de capter dans le cadre d'activités commerciales, ou de distribuer» de tels signaux.

Le gouvernement Mulroney a également partiellement satisfait les attentes de l'industrie américaine de biotechnologie en déposant, en janvier 1988 juste après que la transcription préliminaire de l'ALE avait été paraphée, un projet de loi sur la protection des obtentions végétales. Pour certains observateurs, cette loi est une tentative de passer avec les États-Unis un contrat «sous la table» sur les droits de propriété intellectuelle, tentative qui n'a pas satisfait les Américains parce que le projet comportait des dispositions sur la licenciation obligatoire des semences brevetées. Plus tard, en mai 1989, après que l'ALE eut été ratifié, le gouvernement Mulroney a déposé un nouveau projet de loi sur les obtentions végétales dont les dispositions sur ces licenciations étaient beaucoup plus souples.

Le fait le plus important est que le gouvernement Mulroney a déposé le projet de loi C-22 durant les négociations en vue de l'ALE. Ce projet de loi prolongeait la protection des brevets pour tous les brevets de 17 ans à compter de la date d'émission à 20 ans à compter de la date de dépôt. Pour les brevets pharmaceutiques, il prévoyait une période de 10 ans de droits monopolistiques exclusifs durant lesquels aucune licence obligatoire ne pourrait être accordée. Bien que dans le texte préliminaire de l'Accord de libre-échange canado-américain obtenu par des journalistes le 3 octobre 1987 faisait allusion à l'engagement du Canada à adopter le projet de loi C-22, le texte officiel

révisé ne mentionne pas la nouvelle loi sur les brevets. Une des principales raisons pour lesquelles aucun chapitre sur les droits de propriété intellectuelle n'a finalement été inclus dans l'ALE est que la nouvelles loi canadienne sur les médicaments n'allait pas assez loin pour empêcher la licenciation de copies génériques de produits pharmaceutiques de marque. Comme l'a expliqué un des négociateurs américains de l'ALE, le projet de loi C-22 serait «difficile à utiliser comme modèle à imposer au reste du monde.»

Puisqu'aucun code officiel sur la propriété intellectuelle n'était inclus dans l'ALE, le gouvernement américain et les lobbyists d'entreprises se sont tournés vers les négociations multilatérales du GATT. Certains précédents ont été établis dans le projet de texte du GATT sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (APIC). Cependant, les sociétés américaines n'étaient pas encore satisfaites avec le code APIC, surtout avec les dispositions donnant aux pays moins développés plus de temps pour assurer la protection des brevets de sociétés transnationaux.

En conséquence, le Comité de la propriété intellectuelle (CPI), qui représentait des géants tels Bristol-Myers Squibb, Hewlett-Packard, Johnson & Johnson, Monsanto, Proctor & Gamble, Dupont, General Electric, IBM, Merck, Pfizer, Rockwell et Time Warner, ont réussi à obtenir du gouvernement américain qu'il traite le projet de texte du GATT sur les APIC comme un «minimum - non comme un maximum - de niveau de protection dans l'article de l'ALENA sur la propriété intellectuelle.»

Bien que le Comité de la propriété intellectuelle estime que le chapitre 17 de l'ALENA constitue un «progrès appréciable des normes de protection et d'exécution des droits de propriété intellectuelle», il n'est toujours pas satisfait. Il veut que les États-Unis profitent des prochaines négociations commerciales pour obtenir de nouvelles «améliorations». Dans une lettre à la représentante au Commerce américaine Carla Hills, le CPI énumère «plusieurs des dispositions qui devraient être améliorées dans les négociations futures sur la propriété intellectuelle. En particulier, le CPI est préoccupé de constater que certaines inventions de biotechnologie ont été exclues de la brevetabilité.»

LA PRIVATISATION DE LA VIE

Le chapitre 17 va dans le sens du but poursuivi par l'industrie de la biotechnologie d'obtenir un jour des droits de brevet sur les plantes, les animaux, le matériel génétique et même des formes de vie provenant du corps humain.

Le libellé proposé par le Mexique dans le projet de Dallas de l'ALENA qui a fait l'objet d'une

fuite voulait réserver à chaque pays le droit d'exclure les formes de vie de la brevetabilité; ce libellé ne figure pas dans le paragraphe définitif 1709:3 de l'ALENA.

Dans la version de Dallas, en date du 21 février 1992, le Mexique avait cherche à obtenir le droit d'exclure de la brevetabilité les catégories suivantes, qui sont aussi exclues dans la révision récente de sa loi sur la propriété intellectuelle :

> «espèces végétales et espèces et variétés animales; matériel biologique à l'état naturel; matériel génétique et inventions se rapportant à la matière vivante qui comprennent le corps humain.»

La «Industrial Biotechnology Association» (Association de biotechnologie industrielle), qui représente plus de 80 p. 100 des sociétés privées américaines investissant dans la R - D en biotechnologie, a fait pression sur la représentante au Commerce américain pour qu'elle profite des pourparlers en vue de l'ALENA pour obtenir des changements à la loi sur les brevets du Mexique. Les sociétés de biotechnologie américaines veulent que la loi mexicaine protège mieux les procédés de génie génétique, le matériel génétique, les inventions comportant de la matière trouvée dans le corps humain et les végétaux et animaux produits par ingénierie génétique.

Au lieu des exclusions plus précises proposées par le Mexique, le texte final de l'ALENA intègre le libellé essentiel de l'article 27 du GATT sur les APIC :

«Une Partie peut aussi exclure de la brevetabilité :

> a) les méthodes diagnostiques, thérapeutiques ou chirurgicales pour le traitement des personnes ou des animaux;
>
> b) les végétaux et les animaux autres que les micro-organismes;
>
> c) les procédés essentiellement biologiques d'obtention de végétaux ou d'animaux, autres que les procédés non biologiques et microbiologiques.»

L'expression opérante est «peut...exclure». L'article 1702 explique clairement que les Parties à l'ALENA sont encore libres de «mettre en oeuvre dans (leur) législation nationale une protection plus large des droits de propriété intellectuelle» que le minimum prescrit pas le chapitre 17.

Une fois que des droits de brevet additionnels sur le matériel biologique ont été établis dans un pays, les sociétés de biotechnologie invoqueront n'importe quel précédent pour faire reconnaître leurs brevets dans d'autres pays et pour obtenir de nouveaux amendements aux accords

internationaux sur la propriété intellectuelle.

Le texte de l'ALENA comprend une disposition clé du texte sur les APIC exigeant de chacune des parties qu'elle assure

> «la protection des variétés végétales, par des brevets, par un système sui generis efficace ou par une combinaison des deux.»

Le gouvernement Mulroney a déjà rempli cette obligation en adoptant la loi sur la protection des obtentions végétales, comme cela a été rappelé ci-dessus. L'obligation de mettre en oeuvre soit une protection des brevets, soit une loi de protection des obtentions végétales doit être lue conjointement à l'alinéa 1701:2(b) qui exige de chacune des Parties qu'elle donne effet aux dispositions de fond de la Convention internationale pour la protection des obtentions végétales (Convention UPOV).

L'obtention d'un brevet relatif aux semences va au-delà des droits des obtenteurs, puisque ces droits ne donnent pas la propriété du plasma germinatif mais seulement le droit de monopole pour la commercialisation d'une variété particulière. Les brevets comprennent non seulement le droit de vendre des semences, mais aussi les parties et processus des plantes.

Les répercussions de ces articles sont énormes.

Le paragraphe 1709:3 permettant aux pays d'exclure les végétaux et les animaux de la brevetabilité n'empêchera pas l'industrie de la biotechnologie de chercher à obtenir des brevets pour le matériel génétique et d'autres formes de vie. Comme l'écrit Pat Mooney de la «Rural Advancement Foundation Internat» :

> «L'histoire législative des pays industrialisés montre clairement que les droits relatifs aux variétés de plantes mènent à des droits monopolistiques exclusifs sur les éléments microbiens et puis sur les animaux. Dans une technologie où des gènes de poisson et d'insecte sont injectés dans des plantes cultivées et où des gènes humains sont injectés dans des souris, des cochons, des moutons et des chèvres, les barrières «naturelles» entre - pas seulement les espèces - mais les règnes animaux tombent. La vie est homogénéisée. Si les êtres humaines étaient exclus de la brevetabilité, la souris de DuPont (premier animal breveté) serait-elle non brevetable parce qu'elle renferme un gène humain? Les produits pharmaceutiques dérivés de tissus humains seraient-ils impossibles à breveter?»

Beth Burrows du «Washington

Biotechnology Action Council» explique ce que l'obtention d'un brevet pour les formes de vie pourrait signifier pour l'agriculture :

> «Les brevets relatifs aux formes de vie auront pour effet de dénier aux agriculteurs l'exercice de leurs droit traditionnel de préserver des semences (parce que) planter des semences sans payer de redevances, c'est faire une copie non autorisée d'un produit breveté. Les agriculteurs seront obligés de payer des redevances pour chaque semence et chaque animal de ferme provenant d'un stock breveté, obligés de dépendre encore davantage d'engrais, de pesticides, d'herbicides et de la machinerie fabriquée par certaines entreprises qui ont, au départ, recueilli ces semences et qui en revendent maintenant les dérivés chimiodépendants.»

Pat Mooney souligne que les grandes sociétés dans le domaine de la R - D privée en biotechnologie sont principalement des manufacturiers de produits pharmaceutiques. Ce sont également les principaux fabricants de pesticides et de semences. Elles s'efforcent de produire des variétés de plantes résistant aux pesticides qui résisteront aussi à leurs herbicides. La biotechnologie pourrait être mise à profit pour produire plutôt des variétés de plantes résistant aux parasites, mais cela est évidemment moins rentable pour les sociétés qui dominent les marchés des pesticides et des semences.

Une des raisons pour lesquelles l'industrie de la biotechnologie cherche à accélérer la reconnaissance de brevets sur les formes de vie dans des traités négociés de ce côté-ci de l'Atlantique est que de nombreux Européens ont contesté le caractère éthique de l'obtention de brevets relatifs aux formes de vie. Par exemple, le Parlement européen a fait «évaluer sur le plan éthique» l'obtention de brevets relatifs aux formes de vie; les auteurs affirment :

> «Transférer la notion de propriété à des organismes modifiés...implique un changement dans la façon dont la science se réalise, du fait que cela limite la liberté d'information et la libre circulation traditionnelle de l'information scientifique. En ce qui concerne l'obtention de brevets relatifs aux ressources génétiques végétales, nombreux sont ceux qui se demandent si celles-ci devraient faire l'objet d'une harmonisation ou s'il faudrait considérer qu'elles sont les composantes d'un héritage commun de l'humanité...(Pour ce qui est de) l'obtention de brevets relatifs aux animaux, cet

exercice alimente la tendance voulant que les animaux soient...de nouveaux produits de consommation. L'obtention de brevets, en revanche, accroît la production et cela est cause de grandes souffrances pour les animaux.»

De nombreux moralistes chrétiens sont carrément opposés à l'idée même de l'obtention d'un brevet relatif aux formes de vie. La Dr Freda Rajotte écrit, par exemple :

«Le mot lui-même de «création» implique qu'il n'y a pas de propriétaire de la planète avec tous les êtres qui y vivent, si ce n'est le Dieu vivant. Prétendre «breveter» une forme de vie est un refus direct et total de Dieu comme créateur, nourricier, souffle de vie, esprit immanent au plus profond de tous les êtres.»

Les Églises canadiennes se sont opposées aux droits des génétistes et ont exprimé leur profonde inquiétude au sujet du contrôle par l'industrie privée du génie génétique. Par exemple, dans la Déclaration sur le génie génétique présentée en juin 1989 à l'Assemblée générale de l'Église presbytérienne au Canada on peut lire :

«Ayant pour mandat de réclamer l'égalité, la justice et l'amour pour toute l'humanité, l'Église devrait s'opposer aux monopoles des semences et demander que tout les obtenteurs ient accès aux formes de vie végétales...Le contrôle du génie génétique par l'industrie pourrait avoir des effets de limitation extrême pour les populations marginalisées et celles du Tiers monde. Les découvertes de traitements de maladies génétiques devraient être mises à la disposition de tous les chercheurs et le traitement offert à toute personne, sans égard à sa richesse, sa race, son sexe, sa religion, sa profession ou son pays de résidence.»

LES LICENCES OBLIGATOIRES RELATIVES AUX MÉDICAMENTS GÉNÉRIQUES

Le Parlement canadien débat en ce moment le projet de loi C-91, déposé par le ministre du Commerce extérieur Michael Wilson en vue de modifier la loi canadienne sur les brevets et d'accorder 20 années complètes de monopole aux produits pharmaceutiques brevetés. Cette loi abolira la pratique des licences obligatoires pour obtenir des copies de nouveaux médicaments génériques brevetés. L'existence de nouvelles copies génériques meilleur marché de médicaments de marque commerciale nominale permet aux Canadiens d'épargner 500 millions de dollars par an. Le gouvernement ontarien estime que la suppression des licences obligatoires fera augmenter d'environ 80 à 100 millions de dollars par an le coût de son régime

d'assurance-médicaments.

Bien que M. Wilson souhaite séparer le projet de loi C-91 du débat sur l'ALENA, les deux sont intimement reliés. Dans un rapport au Congrès évaluant les deux premières années de l'ALE bilatéral, le président Bush lui-même a clairement explicité l'opposition des États-Unis à la pratique canadienne des licences obligatoires, c'est-à-dire au fait d'octroyer des licences à des sociétés canadiennes pour qu'elles produisent des copies génériques de médicaments brevetés. Le texte de l'ALENA empêcherait tout gouvernement canadien futur d'abroger le projet de loi C-91 et de rétablir son droit d'émettre des licences pour la fabrication de copies génériques de médicaments brevetés.

Il est significatif que la «Pharmaceutical Manufacturers Association» (PMA - Association américaine des fabricants de produits pharmaceutiques) soit devenue la première grande association industrielle à souscrire à l'ALENA. Selon elle, les dispositions de l'ALENA sur les brevets vont plus loin que le projet de texte du GATT sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (APIC), intègrent les changements apportés aux lois mexicaines sur les brevets et figent les changements à la loi canadienne sur les brevets proposés dans le projet de loi C-91.

L'ébauche de Dallas du 21 février 1992 qui a fait l'objet d'une fuite révèle que la position de négociation des négociateurs du gouvernement Mulroney dans le chapitre de l'ALENA sur la propriété intellectuelle très faible. Ces négociateurs n'ont même pas présenté de projet de texte; ils se sont contentés de proposer que «Les Parties conviennent de ratifier et de mettre en oeuvre l'accord de l'Uruguay Round sur les droits de propriété intellectuelle touchant au commerce.»

Après les pourparlers de Dallas, les négociateurs canadiens et américains ont repris certaines expressions du texte sur les APIC dans les dispositions clés de l'ALENA, surtout concernant leurs effets sur les licences obligatoires. Le texte définitif de l'ALENA reprend le libellé de l'article 31 du code sur les APIC qui précise à quelles conditions des licences obligatoires peuvent être émises. Par exemple, il faut d'abord s'efforcer d'obtenir l'autorisation du titulaire de brevet à des conditions commerciales «raisonnables»; les copies génériques doivent être vendues surtout sur le marché intérieur et non exportées; ces deux prescriptions peuvent être annulées dans les cas où les licences sont émises pour «remédier à une pratique jugée anticoncurrentielle à l'issue d'une procédure judiciaire ou administrative»; le titulaire de brevet doit verser une rémunération adéquate et peut en appeler des décisions devant les tribunaux.

Le texte de l'ALENA reformule la dernière clause de l'article 31 des APIC d'une manière qui semble restreindre la mise au point de nouveaux produits pharmaceutiques qui sont des améliorations ou des variations de médicaments brevetés existants. La plupart des «nouveaux» médicaments sont, en fait, des variations de découvertes antérieures et ne sont pas de vraies découvertes cliniques. Le Dr Joel Lexchin croit que seulement 2 ou 3 des 25 «nouvelles entités chimiques» élaborées chaque année par l'industrie des médicaments, constituent un progrès thérapeutique important.

Le paragraphe 31(1) du texte des APIC fixe les conditions auxquelles un «deuxième brevet» peut être obtenu avec une formule déjà brevetée : la nouvelle invention doit représenter un important progrès technique et le titulaire du premier brevet a le droit d'obtenir une concession réciproque de licence pour utiliser la deuxième invention. Au lieu de répéter ces conditions, le paragraphe 1709:10(1) de l'ALENA stipule qu'une Partie à l'Accord «n'autorisera pas l'utilisation de l'objet d'un brevet en vue de permettre l'exploitation d'un autre brevet, sauf s'il s'agit d'une mesure corrective qui sanctionne un manquement à la législation intérieure concernant les pratiques anticoncurrentielles.» Cet article semblerait prescrire qu'une société pharmaceutique ait d'abord à être accusée d'avoir abusé de son monopole relatif à la production de tel ou tel médicament avant qu'une autre société ne puisse utiliser sa découverte brevetée pour confectionner une copie générique ou en produire une variété «nouvelles, améliorée.»

Compte tenu de toutes les conditions imposées à l'octroi de nouvelles licences par l'article 1709, il est très peu probable que de nouvelles copies génériques de médicaments brevetés pourraient jamais être autorisées.

OPPOSITION AUX ÉTATS-UNIS À L'«EXONÉRATION CULTURELLE» DU CANADA

L'annexe 2106 de l'ALENA reprend l'article 2005 de l'ALE sur les «Industries culturelles», dans la mesure où il s'applique entre le Canada et les États-Unis. Ce qui a soulevé l'opposition des Américains n'est pas la reformulation de la clause de l'ALE sur les industries culturelles, mais le fait qu'elle englobe maintenant le chapitre sur les droits de propriété intellectuelle qui n'a pas son pendant dans l'ALE.

La clause permet au Canada de prendre des mesures, qui ne seraient normalement pas conformes aux dispositions de l'ALENA, pour protéger les «industries culturelles». Elle permet aussi aux États-Unis de riposter avec des «mesures ayant un effet commercial équivalent», s'ils jugent que les mesures canadiennes prises en application de cette clause leur ont

été préjudiciables.

Le ministre du Commerce Michael Wilson soutient que l'intégration de l'article 2005 de l'ALE dans l'ALENA protège la culture canadienne. En fait, l'article original n'a jamais protégé cette culture. L'article adopte implicitement une définition de la culture qui la réduit à n'être qu'un autre secteur commercial. De nombreux Canadiens rejettent d'emblée une définition aussi restrictive.

De nombreux faits prouvent que la clause n'a pas réussi à protéger la culture canadienne, même dans les paramètres d'une définition aussi étroite. Plusieurs politiques culturelles canadiennes ont été sapées ou ont dû être abandonnées par le gouvernement Mulroney, en dépit de la prétendue exonération offerte par l'ALE. Les tarifs postaux des magazines américains ont fini par être égalisés et une subvention indirecte promise de 220 millions de dollars aux éditeurs s'est muée en un petit montant de 45 millions avant même d'être déposée. Les propositions de Flora MacDonald, la secrétaire d'État, relatives au contrôle canadien de la redistribution des films ont été réduites à «une ombre ténue» selon l'Association canadienne des distributeurs de films. La politique de Baie Comeau exigeant que les maisons d'édition qui sont mises en vente soient d'abord offertes à des acheteurs canadiens a en fait été abolie par la vente de la «New American Library of Canada» à la maison Penguin.

Néanmoins, l'élargissement de la clause culturelle aux droits de propriété intellectuelle inquiète de nombreuses personnes dans l'industrie du spectacle aux États-Unis. Les industries du film, de la vidéocassette et de l'enregistrement américaines sont prêtes à exiger des sanctions obligatoires contre le Canada si leurs intérêts économiques sont attaqués. Ces industries «craignent que l'exonération culturelle permettra au Canada de refuser le traitement national aux artistes et aux producteurs, parce que les conventions internationales existantes ne garantissent un tel traitement qu'aux auteurs.» Le principe du traitement national - traitement non moins favorable que celui accordé aux citoyens de son propre pays - s'applique aux droits de propriété intellectuelle en vertu de l'article 1703. La «U.S. Motion Picture Export Association» (Association américaine pour l'exportation des films) a pris la position la plus intransigeante, pressent le Congrès d'insister pour que l'ALENA soit renégocié afin de supprimer l'exonération culturelle du Canada. Plusieurs associations industrielles américaines craignent que cette exonération ne crée un dangereux précédent pour les pourparlers de l'Uruguay Round du GATT.

Carla Hills, la représentante au Commerce des États-Unis, a résisté aux pressions politiques en vue de rouvrir l'ALENA, mais y a répondu en assurant le Congrès que les États-

Unis exerceraient des représailles contre le Canada si son exonération leur causaient des préjudices. Elle insiste aussi sur le fait que l'exonération du Canada ne créerait pas de précédent pour d'autres négociations commerciales.

Le Mexique a obtenu une exonération du traitement national dans le domaine culturel. Il préserve le droit de réserver 30 p. 100 du temps d'écran de chaque salle, par an, à des films produits par des entreprises mexicaines. (Annexe I, I-M-15). Cette réserve figurant dans une annexe à l'Accord, l'industrie du cinéma américaine ne peut réclamer de compensation financière. Si le Canada adoptait une mesure semblable en vertu de la clause sur les industries culturelles, il lui faudrait, soit payer une compensation ou faire face à des représailles ayant un effet commercial équivalent.

LES SOCIÉTÉS SONT PROTÉGÉES, PAR LES ARTISTES

Une des raisons pour lesquelles les industries du cinéma, de la vidéocassette et de l'enregistrement américaines est fermement opposée à un exonération pour les industries culturelles est que celle-ci pourrait renforcer certaines lois européennes contre lesquelles elles s'élèvent vigoureusement. Les Européens ont invoqué les conventions internationales existantes protégeant les droits des artistes, des auteurs et des musiciens pour éviter d'avoir à payer des redevances aux sociétés américaines titulaires de droits d'auteur. L'intention exprimée dans l'article 1705 de l'ALENA sur le droit d'auteur est de protéger les studios de cinéma et pas nécessairement les scénaristes, les acteurs, les musiciens et autres artistes.

L'article 1706 offre une protection d'au moins 50 ans «au producteur d'un enregistrement sonore». Il s'agit de protéger les sociétés qui produisent des disques, des bandes magnétiques, des disques compacts ou qui utilisent une technologie d'enregistrement future. Aucune mention n'est faite de l'artiste qui compose ou exécute l'oeuvre musicale. Cet oubli pourrait nuire aux compositeurs ou paroliers dont les oeuvres ne sont pas protégées sous forme non enregistrée.

Dans son évaluation officielle de l'ALENA présentée au président Bush, le comité consultatif du travail américain conclut que «la protection des droits légitimes de propriété intellectuelle pour de nombreux travailleurs dans le monde du spectacle et les mass-médias n'a pas été assurée.»

AUCUNE EXONÉRATION CONTRE LE RECOURS UNILATÉRAL À LA «TRADE LAW» AMÉRICAINE

Pendant la négociation de l'ALE, le gouvernement Mulroney a essayé d'obtenir une exonération de l'article 335 de la «U.S. Trade Law» (Loi sur le commerce des États-Unis)

permettant au gouvernement américain de prendre des mesures unilatérales contre les pays qui empiéteraient sur les droits attachés aux brevets détenus par des sociétés américaines. Selon une note de service confidentielle écrite à l'intention du secrétaire au Trésor d'alors, James Baker, en octobre 1987, le refus des États-Unis d'exonérer le Canada de l'article 337 a été la principale raison pour laquelle aucun chapitre sur les droits de propriété intellectuelle n'a été inclus dans l'ALE.

À la p. 18 du projet de l'ALENA de Georgetown daté du 16 janvier 1992, qui a fait l'objet d'une fuite, on apprend que les négociateurs du gouvernement Mulroney voulaient inclure dans l'Accord des dispositions réglementant l'application de l'article 337 américain; mais aucune restriction de ce genre ne figure dans le texte final. Ce qui signifie que le gouvernement américain n'était pas disposé à accepter un règlement disciplinaire qui aurait créé un précédent relativement à l'utilisation de ses lois commerciales unilatérales, même par des partenaires disposés à se plier à toutes les exigences de l'ALENA.

RÉPERCUSSIONS SUR LE MEXIQUE, L'AMÉRIQUE LATINE ET LES CARAÏBES

La représentante au Commerce des États-Unis, Carla Hills, a déclaré que la nouvelle loi sur les brevets du Mexique était un modèle pour le reste de l'Amérique latine. En fait, Mme Hills a clairement indiqué que la condition préalable à remplir par un pays pour être admis à l'ALENA, en vertu de l'initiative pour les Amériques, était de se montrer disposé à modifier ses lois sur la propriété intellectuelle de manière à mieux protéger les sociétés transnationales qui font des investissements. Le chapitre 17 de l'ALENA fixe les normes minimales que les États-Unis veulent voir intégrées dans les lois sur les brevets, à savoir 10 années de protection pour les conceptions industrielles, 20 années de protection pour les brevets de produits, 50 années de protection pour les programmes d'ordinateurs et 50 années de protection pour les oeuvres littéraires et artistiques.

Les limitations imposées à la production de médicaments génériques sont particulièrement importantes pour les populations moins favorisées qui ne peuvent se payer les médicaments brevetés plus coûteux. Les médicaments génériques permettent sans doute aux Nord-Américains d'épargner de l'argent, mais leur absence dans le Tiers monde peut coûter des vies.

EXÉCUTION

Le chapitre sur les droits de propriété intellectuelle est le seul à comporter neuf pages de clauses détaillées relatives aux mesures d'exécution que les Parties doivent inscrire dans leurs lois nationales. L'article 1717 stipule que des

procédures pénales doivent être entamées contre les actes de contrefaçon des marques de commerce ou du piratage d'oeuvres protégées par un droit d'auteur, et les sanctions comprendront des amendes et l'emprisonnement. Avant que le gouvernement Mulroney ne modifie la Loi sur le droit d'auteur dans la période de 1988 qui a précédé l'ALE, les sanctions punissant une infraction aux dispositions sur les droits d'auteur étaient de 10 $ la copie, jusqu'à concurrence de 200 $ par transaction. En vertu de la Loi de 1988 sur le droit d'auteur, l'amende maximale a été portée à 1 million de dollars et la peine d'emprisonnement maximale à cinq années.

L'article 1718 autorise la saisie de produits lorsqu'on soupçonne une violation des dispositions sur les marques de commerce ou le droit d'auteur. Selon les alinéas 1715(2)d) et e), les personnes qui contreviennent aux droits de propriété intellectuelle doivent verser au détenteur du droit les frais d'avocat ainsi que des dommages-intérêts en réparation des revenus perdus.

Le texte de l'ALENA donne aussi la préférence aux titulaires de brevets existants en déclarant que les personnes ou sociétés accusées d'utiliser des procédés brevetés en vue d'obtenir des produits semblables seront jugées coupables tant qu'elles n'auront pas prouvé leur innocence. Le droit canadien aurait à se conformer au paragraphe 1709(11) qui stipule que :

«Aux fins de la procédure civile concernant une violation de droits, si l'objet d'un brevet est un procédé permettant d'obtenir un produit, chaque Partie devra enjoindre le défendeur de prouver que le procédé utilisé pour obtenir le produit est différent du procédé breveté...»

SOLUTIONS DE RECHANGE

Pat Mooney soutient que le contrôle monopolistique exclusif que confère les droits de brevet ou de généticiste est injustifiable pour les raisons suivantes :

1. Il n'y a pas de données empiriques dans aucun pays montrant qu'il existe une corrélation entre les dispositions sur le monopole et la croissance de l'innovation. Beaucoup de faits prouvent, en réalité, que les inventions et la diffusion de l'information sont restreints par des monopoles exclusifs.

2. Les dispositions sur les monopoles exclusifs et la possibilité de concession réciproque de licence dans différents segments et marchés industriels font pencher les droits de propriété intellectuelle en faveur des sociétés transnationales ayant les plus importants services de contentieux et empêchent les nouveaux-venus et les petites entreprises d'avoir un accès égal aux

technologies.

3. L'évolution du droit de propriété intellectuelle au cours des 150 dernières années va dans le sens d'un renforcement constant des «droits» des titulaires de brevet et d'un affaiblissement constant des «droits» de la société en général.

De solides arguments éthiques peuvent être avancés contre le fait d'autoriser la licenciation de toute forme de vie, fondée sur la prémisse que toute vie est sacrée, est un don du créateur. Le don de Dieu à toute l'humanité ne devrait pas devenir la propriété privée d'entreprises. Si un matériel biologique quelconque est breveté, alors l'industrie de la biotechnologie peut continuer à faire pression pour obtenir de plus en plus de brevet, jusqu'à ce que toutes les formes de vie soient en définitive jugées brevetables.

Le fait d'accorder aux sociétés la propriété exclusive de végétaux, d'animaux ou de matériel génétique constitue une cooptation non seulement des ressources génétiques mais aussi des connaissances et du génie des peuples qui ont identifié, cultivé et reproduit des formes uniques de vie dans leur habitat naturel. Les droits de propriété intellectuelle des sociétés limitent le rôle que la biotechnologie pourrait jouer dans l'amélioration des conditions de vie des pauvres.

En conséquence, les signataires du Traité alternatif sur le commerce et le développement durable, qui ont travaillé en parallèle avec la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement (CNUED ou Sommet de la Terre) à Rio de Janeiro, ont conclu ce qui suit :

> «Pour régler les questions de propriété intellectuelle tout en préservant les droits des sociétés traditionnelles qui utilisent des ressources vivantes non brevetables, il faudrait arrêter d'accorder des brevets sur les ressources biologiques et les formes de vie...»
>
> «Les mécanismes commerciaux qui réduisent ou restreignent la libre circulation des idées et des technologie requises pour protéger l'environnement et la santé doivent être supprimés.»
>
> «Les mécanismes tels que les licences obligatoires garantissent les droits des pays à utiliser des produits ayant une large valeur sociale; ces droits ne doivent être remis en cause...par aucune négociation (commerciale).»

Une solution de rechange serait de dédommager les collectivités d'autochtones et du Tiers monde pour les formes de vie qu'elles ont préservées, choisies, reproduites et cultivées depuis des générations et qui sont aujourd'hui à la base des innovations agricoles et pharmaceutiques. Il y a des

précédents dans le droit de propriété intellectuelle selon lesquels des fonds peuvent être perçus pour rémunérer les inventeurs de matériels qui sont copiés par d'autres. Par exemple, plusieurs États imposent une surtaxe à la vente de cassettes vierges et à l'utilisation de photocopieurs dans les bibliothèques en vue de recueillir des fonds qui seront redistribués aux artistes qui enregistrent et aux auteurs. Si les gardiens de la biodiversité du Tiers monde recevaient des redevances à des taux comparables à ceux que réclament les sociétés chimiques et pétrochimiques, alors les premiers intendants de ressources biologiques précieuses percevraient 302 millions de dollars américains par an des vendeurs de semences dans le monde, et 5 milliards de dollars par an sur les ventes mondiales de produits pharmaceutiques.

La licenciation obligatoire des médicaments génériques devrait être rétablie, pas seulement au Canada, mais dans le monde entier. Il convient de signaler que le système des licences obligatoires ne nie pas complètement les droits de brevet des sociétés. Les titulaires de brevets sont dédommagés. C'est une façon de rétablir l'équilibre entre droits privés et obligations à l'égard de l'ensemble de la collectivité.

Il faudrait encourager la R - D fondamentale assurant le progrès de la médecine et de l'agriculture en accordant un financement adéquat aux universités et aux organismes publics, telle la direction de la recherche d'Agriculture Canada. Le système des brevets pourrait être mis à contribution pour financer ces efforts si, par exemple, une partie des droits versés par les titulaires de licences obligatoires était affectée à des projets de recherche universitaires. La recherche pourrait être financée par un impôt frappant les sociétés pharmaceutiques, au lieu d'avoir à compter sur leurs contributions volontaires aux établissements de recherche.

En équilibrant les droits et obligations des titulaires de brevets, il devrait être possible pour les pays en développement d'adapter la technologie à leurs propres besoins, tout en veillant à ce que les premiers inventeurs (pas nécessairement les sociétés qui achètent les droits de brevet) voient leurs efforts justement dédommagés.

SECTEUR AUTOMOBILE

Notons pour commencer que le principal tort a été fait dans l'ALE. L'ALENA, qui remplace l'ALE, ne fait qu'empirer les choses. Voici les principales critiques que l'on peut faire contre l'ALENA pour ce qui est du secteur de l'automobile :

a) Nous n'avons pas obtenu de règle sur la teneur canadienne (c.-à-d. pays par pays) en remplacement de l'ensemble de la règle d'origine. Ce qui nous rend vulnérable à nous voir refuser des engagements en matière d'emplois de la part des multinationales en vue de contrebalancer leur part croissante du marché, et aussi à un transfert d'emplois vers le Mexique et le Sud des États-Unis par les entreprises américaines (et canadiennes).

b) L'ALE a enlevé au Canada son droit d'apporter dans l'avenir des changements aux règles sur les investissements des sociétés et l'accès à notre marché; l'ALENA renforce cette perte de souveraineté. S'il est adopté, nous perdons le principal outil stratégique qui a créé et maintenu l'industrie canadienne de l'auto - commerce dirigé pour le secteur - engagements des sociétés envers le Canada en échange de l'accès.

RÈGLE D'ORIGINE

La «règle d'origine» (RO) désigne la teneur nationale qu'un véhicule ou une pièce doit avoir en Amérique du Nord pour être considéré comme produit nord-américain, admissible par conséquent à circuler en franchise entre les trois pays.

a) Pour les autos et camions légers (camionnettes, semi-remorques) et les moteurs ou transmissions de ces véhicules, la RO est de 62,5 p. 100.

b) Pour les camions, les autobus, etc. et leurs moteurs ou transmissions, la RO est de 60 p. 100 (un peu plus de souplesse pour ces véhicules).

c) Autres pièces : RO de 60 p. 100.

L'Accord est censé entrer en vigueur le **1er janvier 1994 et il y aura une période de transition de huit années.** Au cours des quatre premières années l'entrée de ces produits se fait en franchise avec une RO de seulement 50 p. 100, après cette période la RO passe à 56 p. 100 jusqu'au maximum de 62,5 p. 100 (55 p. 100 et 60 p. 100 pour les camions, etc.) au bout de huit ans. Si vous construisez une nouvelle usine d'assemblage, vous avez cinq ans (à partir du premier prototype) pour atteindre une RO de 50 à 62,5 p. 100 (ou 60 p. 100). Pour un changement important dans l'usine, vous disposez de deux ans.

La façon dont ces calculs doivent être effectués vient compliquer la situation. Dans le cas de l'assemblage, il y a trois façons

de calculer si un véhicule respecte la RO :

i) Ligne de modèle par usine - Une «ligne de modèle» désigne une plate-forme commune, ainsi les modèles Regal et Lumina font partie de la même ligne. Si, par exemple, la Regal avait une teneur de 55 p. 100 et la Lumina une teneur de 85 p. 100, GM pourrait faire la moyenne des deux pour arriver au 62,5 p. 100 requis et les deux autos seraient admissibles.

ii) Classe de véhicule par usine - Une «classe de véhicule» comprend toutes les autos ou tous les camions produits par une entreprise dans un seul pays (une mini-fourgonnette est généralement une auto aux fins du commerce même s'il s'agit d'un camion aux fins d'application du règlement américain sur les émissions liées aux combustibles - CAFE). Ainsi, même si vous avez deux modèles différents dans une usine, vous pouvez faire la moyenne de toutes les autos dans celle-ci pour rester conforme (p. ex., certaines usines japonaises ont deux modèles différents dans une même usine).

iii) Une entreprise peut, si elle le veut, faire la moyenne de tous les véhicules d'une même ligne de modèle de plusieurs usines dans un pays (p. ex. Ford pourrait faire la moyenne de tous les petits camions de la série F aux États-Unis).

Ces options donnent aux entreprises une certaine marge de manoeuvre pour se conformer à la RO ou, théoriquement, pour choisir de diminuer la teneur dans un modèle et de payer le droit, tout en respectant la RO pour un autre modèle et d'obtenir l'accès en franchise.

Pour les producteurs de pièces, l'importante nouvelle notion introduite ici est le «marquage». Cela signifie que vous pouvez en fait mesurer la teneur dans chaque partie au lieu de le faire selon le principe du tout-ou-rien. Par exemple, un moteur ayant une teneur nord-américaine de 40 p. 100 n'a pas la teneur requise pour être «nord-américain» (moins de 50 p. 100) et a donc une teneur zéro s'il est envoyé du Canada à une usine américaine; s'il avait eu une teneur de 60 p. 100, il aurait compté pour 100 p. 100; dorénavant il comptera pour sa teneur réelle, à savoir 40 p. 100.

CONFUSION ENTOURANT LES ARGUMENTS SUR LA RÈGLE D'ORIGINE

La confusion commence avec le fait que le gouvernement canadien avait essayé de maintenir la RO à 50 p. 100. Nombreux sont ceux, aujourd'hui, qui veulent soutenir qu'il a «capitulé» devant les Américains en permettant qu'elle augmente. Le point, cependant, c'est qu'elle aurait dû toujours être plus élevée - l'analyse du gouvernement du Canada était erronée lorsqu'il a demandé le 50 p. 100. Son raisonnement en faveur du 50 p. 100 était fondé sur trois arguments différents.

Le principal argument économique était que, si la RO était trop élevée, les multinationales japonaises décideraient de ne pas la respecter, préférant verser la pénalité sous forme de droit de douane. Mais du fait qu'ils seraient obligés de payer un tel droit chaque fois qu'ils franchiraient une frontière en Amérique du Nord, ils seraient portés à s'installer aux États-Unis, puisque c'est là que la plupart des produits aboutissent (vous diminuez vos droits au minimum en vous installant dans votre plus important marché). Le problème que pose cet argument est double :

a) Notre politique commerciale ne devrait pas être élaborée en vue d'attirer un plus grand nombre d'usines d'assemblage - nous en avons plus qu'il n'en faut à l'heure actuelle et la vraie question est celle d'accroître la teneur intérieure des usines transplantées, pour réduire le niveau record des importations et mettre fin à l'exode des emplois vers les Trois Grands.

b) La réalité politique est que les multinationales japonaises respecteront la RO que nous fixeront, quelle qu'elle soit. Elle devient une norme, un critère de leur engagement - surtout aux États-Unis - et la seule vraie question est celle d'une période de transition juste, qu'ils ont déjà.

Un deuxième argument soutient que si nous les forçons à avoir une teneur plus élevée, cela se produira aux États-Unis. Cet argument suppose implicitement qu'une teneur plus élevée attirera de force les investissements dans les moteurs, les transmissions et les organes de direction, et que les économies d'échelle impliquent que les fabricants de ces produits s'installeront là où se fait l'assemblage, à savoir aux États-Unis. Il n'est pas clair que cela découle de l'ALENA :

a) une teneur de 62,5 p. 100 n'orienterait pas nécessairement les investissements vers les groupes motopropulseurs; les chiffres ne sont pas clairs à ce sujet (bien qu'il y aura des investissements de ce genre).

b) Ces genres d'investissements n'ont pas à être faits à côté des usines d'assemblage - p. ex. les principales usines d'assemblage de Chrysler sont au Canada mais nous n'avons aucune usine de groupe motopropulseur; Windsor (GM) Transmission est le fournisseur d'un grand nombre d'usine de montage; les sociétés japonaises transplantées font encore venir des moteurs du Japon; le Mexique est devenu un grand producteur de moteurs, dont la grande majorité est destinée aux usines américaines et canadiennes.

c) Aucune des usines japonaises transplantées n'a mis de groupes motopropulseurs au Canada à ce jour. Alors pourquoi quelqu'un s'en prendrait-il aux nouvelles règles?

Néanmoins, les États-Unis seront les principaux bénéficiaires de cette hausse. Le point n'est pas, toutefois, que nous devrions avoir des règles qui fixent des teneurs **moins élevées**, mais que les règles sur la **teneur canadienne** doivent tirer parti des possibilités qu'offrent les prescriptions en vue d'une teneur nord-américaine d'ensemble plus élevée. (Soit dit en passant, si tout ce qui arrive est que nous importions d'usines américaines au lieu d'usines japonaises, cela n'est pas carrément mauvais. Cela diminuerait, en effet, un peu la pression américaine relative à l'excédent élevé que nous accusons en vertu du Pacte de l'auto).

Le troisième et principal argument est le rapport de notre gouvernement avec les multinationales japonaises - il estime avoir obtenu les investissements antérieurs en s'engageant à maintenir la teneur à 50 p. 100 et, pour sauvegarder cet «engagement» et attirer d'autres investissements, il a dû se battre pour le 50 p. 100. Inutile d'ajouter que cela ne nous a guère impressionné :

a) Les multinationales s'en sont trop longtemps tirées en détenant une part importante du marché sans engagements très lourds. Il ne faudrait pas être mal à l'aise de corriger cet état de choses.

b) On n'attire pas les investissements des sociétés japonaises en étant «gentils» à leur égard. Il faut avoir des règles.

c) La période de transition est généreuse et réalisable.

Enfin, et de façon plus générale, la partie de l'ALENA qui traite de l'auto semble avoir été écrite par les Trois Grands - ce qui n'est pas loin de la réalité. Elle adopte une attitude discriminatoire à l'endroit de trois concurrents japonais. Nous aurions procédé autrement, de deux façons. D'abord, aucune discrimination fondée sur la nationalité ou les résultats antérieurs - seulement en fonction de l'engagement à l'égard des emplois et des investissements effectués ici. Deuxièmement, en insistant pour que des règles et droits nationaux complètent la règle d'origine générale et établir ainsi un modèle rationnel, juste et viable pour des accords sectoriels.

TARIFS

Si vous ne respectez pas la règle d'origine, alors les tarifs existant entre les trois pays demeurent tels quels (Mexique : environ 20 p. 100; États-Unis : environ 2 à 3 p. 100, mais 25 p. 100 sur les camions incluant les petits camions; Canada environ 9 p. 100). Si vous respectez la règle d'origine, alors les tarifs tombent à zéro - dans certains cas tout de suite, dans d'autres sur une période de 10 ans.

PAYS	AUTOS	PETITS CAMIONS	PIÈCES
États-Unis	zéro imméd.	- 10 % imméd.	sur 10 ans 0-5 ans (certains sur 10 ans)
Canada Mexique	réduit de moitié imméd. suppr. 10 ans	réduit de moitié imméd. suppr. 10 ans	sur 10 ans 0-5 ans (certains sur 10 ans)

DÉCRET MEXICAIN

Les restrictions commerciales mexicaines sont assez complexes; elles seront progressivement supprimées sur 10 ans. Au bout de 10 ans, quiconque respecte la règle d'origine pour l'Amérique du Nord bénéficie de l'entrée en franchise. Au cours de la période de transition de 10 ans, les règles seront adoucies pour les entreprises d'assemblage existantes au Mexique (GM, Ford, Chrysler, Nissan, VW). Ce qui signifie que ces entreprises auront un accès croissant au Mexique et pourront y consolider leur position avant l'arrivée de Honda et de Toyota.

CAMI

GM, comme d'habitude, voulait un traitement de faveur - surtout pour l'usine CAMI (le projet GM-Suzuki en Ontario) qui ne respecte pas la teneur nord-américaine de 62,5 p. 100. Elle a obtenu une «clause CAMI» spéciale (qui porte en fait le nom de l'usine) en vertu de laquelle CAMI bénéficie du traitement suivant :

i) GM peut faire la moyenne des autos CAMI et d'autres autos canadiennes (ainsi que les camions) et, si la teneur globale nord-américaine dépasse 62,5 p. 100 (ce qui est le cas), elle peut entrer en franchise aux États-Unis.

ii) Ce traitement de faveur ne s'applique pas au Mexique (où Nissan et VW fabriquent de petites autos et admettaient difficilement ce traitement spécial).

Ironiquement, nous profitons d'une retombée. Si GM fait la moyenne des camions CAMI et de ses propres camions pour contourner le tarif américain de 25 p. 100, alors elle ne peut fermer son usine d'Oshawa - sa seule installation pour camions après la fermeture de Scarborough! (Autrement, elle n'aurait aucun produit pour établir une moyenne avec les camions CAMI et elle a aussi besoin de ces camions pour se conformer aux exigences américaines CAFE - économies moyennes en combustible - les «camions» CAMI sont des autos aux fins d'application du CAFE)

LE PACTE DE L'AUTO

Le Pacte de l'auto demeure en place (même si le pacte correspondant mexicain vient à échéance au bout de 10 ans). Il ne pouvait pas, pas plus que dans le cas de l'ALE, être

modifié ou élargi à d'autres acteurs.

Remarquer que ce traité subit une nouvelle érosion avec l'ALENA. L'avantage que le Pacte de l'auto procurait aux Trois Grands était que, quiconque respectait les termes du pacte pouvait importer en franchise de pays autres que le Canada et les États-Unis. Une bonne partie de ces importations provenaient du Mexique. Mais puisque ce pays est maintenant assujetti à l'ALENA, les Trois Grands n'ont plus à respecter les modalités du Pacte de l'auto pour faire entrer des produits du Mexique.

Le Pacte de l'auto garde sa pertinence comme stimulant pour les Trois Grands lorsqu'ils font venir d'Asie du matériel en service captif. Celui-ci représente aujourd'hui 10 p. 100 de leur chiffre d'affaires et, puisqu'ils n'ont pas à payer le tarif, cela signifie pour chaque voiture des bénéfices plus élevés que ceux que font leur concurrents japonais.

DIVERS

On pourrait encore mentionner divers sujets : la réduction des limites sur la propriété étrangère au Mexique; la souplesse des sociétés relativement aux composantes mexicaines se rapportant au CAFE; un mécanisme en vue de discuter de l'harmonisation des normes et l'embargo sur les voitures usagées au Mexique (ainsi que du Mexique au Canada) ne sera supprimé progressivement qu'en 25 ans. Le dernier point est sans importance pour le Canada et est mentionné uniquement pour ce pays puisse jumeler les restrictions mexicaines. (Notre embargo sur les voitures usagées en provenance des États-Unis arrive à échéance en janvier 1994, en vertu de l'ALE).

RÈGLES D'ORIGINE

(Généralités)

Pour une discussion des règles d'origine dans le secteur de l'auto, voir le chapitre 7 de l'ALENA.

Le chapitre sur les règles d'origine, un des plus importants de tout l'Accord, explique quels produits sont admissibles à l'accès en franchise aux marchés des pays signataires en vertu d'un accord de libre-échange. Des règles d'origine exigeantes sont en général discriminatoires à l'endroit de partenaires commerciaux extérieurs à l'accord et canalisent les bénéfices issus de l'intégration vers les producteurs de l'économie régionale. Elles pourraient aussi saper les institutions commerciales multilatérales en encourageant la formation de blocs commerciaux discriminatoires en Asie et en Europe.

Dans les négociations, il y avait de grandes différences entre le Canada, les États-Unis et le Mexique au chapitre de la teneur régionale que l'Accord devait exiger et sur la façon de la déterminer. Les États-Unis sont depuis longtemps en désaccord avec le Canada concernant le niveau de teneur régionale exigé par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). Cet accord avait fixé à 50 p. 100 la règle de la teneur régionale pour les produits réputés être d'origine américano-canadienne.

La vérification des différends dans le secteur de l'auto fait ressortir l'importance d'avoir des règles d'origine claires et prévisibles, résultat que les négociateurs canadiens espéraient obtenir dans l'ALE, mais qui, en pratique, s'est avéré plus difficile que prévu. Avec la mise en oeuvre de l'ALE, les États-Unis cherchaient, eux, à atteindre les objectifs qu'ils n'avaient pas réussi à réaliser durant les négociations, à savoir décourager les entreprises japonaises et européennes d'établir des usines au Canada et d'exporter vers les États-Unis. Comme l'affirmait récemment un des représentants au Commerce adjoints des États-Unis : «Dans la vérification de Honda, lorsque les règles ont été examinées...il était presque embarrassant d'essayer d'(expliquer) certaines des phrases qui se trouvaient dans l'accord de libre-échange canado-américain (The Ottawa Citizen, 1er avril 1992, p. C-3). Ainsi, pour les négociateurs canadiens, l'ALENA était l'occasion de clarifier et d'améliorer les procédures d'établissement de la valeur de la teneur régionale dans les produits échangés.

Le problème vient en partie du fait que les États-Unis ont été portés à invoquer le critère de la «transformation substantielle» pour déterminer le pays d'origine d'un produit. Selon cette approche floue et très subjective, un article doit acquérir, au cours du procédé de production, un nom, des

caractéristiques et une utilisation différents de ceux des matériels utilisés dans son élaboration. Dans une monographie publiée par le gouvernement mexicain, on soutient que «la façon plus discrétionnaire avec laquelle ce critère peut être utilisé engendre une incertitude pour l'exportateur; elle permet au pays de prendre des décisions arbitraires en déterminant l'origine d'un produit et peut faire l'objet de pressions durant sa mise en oeuvre.» SECOFI, Reglas de Origin, monografia 1). En d'autres termes, cette formule favorise la non-prévisibilité, les litiges inutiles et la politisation (Hufbauer, G.C. et Schott, J.J., (1992) North American Free Trade: Issues and Recommendations. Washington, D.C.; Institute for International Economics).

Durant les négociations, les États-Unis ont semblé préférer retenir le recours à la formule de la transformation substantielle. L'alinéa 301a) du projet de texte stipule que les produits autres que ceux provenant en totalité de l'une ou de plusieurs des Parties peuvent être déterminés par la Partie importatrice comme non originaires si, du point de vue de cette Partie, les produits ou des matières non originaires utilisés ou consommés dans la transformation ou l'assemblage, ou dans les deux, n'ont pas été substantiellement transformés. Cela aurait donné aux États-Unis le pouvoir discrétionnaire de déterminer que de nombreux produits étaient «non originaires» et donc inadmissibles à l'exonération des droits dans un ALENA, aux motifs de la notion très floue et imprévisible de «transformation substantielle». Dans un document sur l'ALE, David Palmeter a souligné que «la règle d'origine fondamentale des États-Unis - le critère de la «transformation substantielle» - s'applique tout autant au Canada aujourd'hui comme avant l'entrée en vigueur de l'ALE.» (The FTA Rules of Origin: Boon or Boondogle? dans Dearden et al. Living with Free Trade: Canada, The Free Trade Agreement and The GATT. 1989:42). Si l'alinéa 301g) avait été accepté, la distinction entre les règles de l'ALE et les pratiques des Douanes américaines auraient continué à avoir d'importantes conséquences pour les affaires canadiennes. Heureusement, cet article a été rejeté par le Canada et le Mexique dans l'ALENA.

Une autre méthode que celle de la «transformation substantielle» consiste à mesure la «teneur régionale» d'un produit. C'est la formule qui est privilégiée par le gouvernement canadien. Un produit est réputé provenir d'une région si sa teneur régionale (la valeur des intrants régionaux plus le coût de traitement dans la région) est supérieure, mettons à 50 p. 100. Le gouvernement mexicain n'aimait pas cette approche parce qu'elle joue au désavantage des pays à faible salaire. Là où les coûts de la main-d'oeuvre par unité de production sont moins élevés, il y a moins de valeur ajoutée. Ainsi, un moins grand nombre

de produits mexicains seraient admissibles. (SECOFI, Reglas de Origin, monografia 1, pp. 7-8).

Dans l'ALENA, les trois Parties conviennent d'utiliser une formule hybride, qui détermine le pays d'origine par un «changement de classification tarifaire» combiné à l'utilisation de la méthode de la «teneur régionale». Les trois pays s'entendent pour accepter le Système de harmonisé de désignation (SH) aux fins de la classification des marchandises commerciales (les trois pays ont déjà adopté cette nomenclature chez eux). Les produits sont répartis en catégories, notamment les suivantes : a) ceux qui sont «entièrement obtenus ou produits» en Amérique du Nord; b) ceux utilisant des matières importées qui subissent un changement de classification tarifaire par suite d'une production se produisant entièrement en Amérique du Nord; c) ceux qui doivent inclure un pourcentage de teneur nord-américaine, ainsi qu'un changement de classification tarifaire (p. ex. les autos, les ordinateurs, les textiles); d) les produits qui ne font pas l'objet d'un changement de classification tarifaire mais qui satisfont le critère de la teneur régionale et e) ceux qui utilisent des matières importées qui ne subissent pas de changement de classification tarifaire mais ne dépassent pas 7 p. 100 de la valeur transactionnelle ou du coût total du produit (c'est la règle «de minimis»).

Le système de «changement de classification tarifaire» est facile à administrer et fournit aux exportateurs un cadre sans doute plus prévisible et moins arbitraire. Les producteurs ont le choix entre deux formules pour déterminer la teneur nationale, à savoir la méthode de la «valeur transactionnelle» qui est fondée sur le prix du produit ou la méthode du «coût net» qui est basée sur le coût total de production d'un bien, moins les coûts de «promotion des ventes, de commercialisation et de service après vente, les redevances, les coûts d'expédition et d'emballage et les coûts non admissibles d'intérêt.» (AECEC, 6 septembre 1992, ALENA, Ottawa).

Le pourcentage de la teneur régionale est obtenu à l'aide de la formule suivante :

$$\frac{\text{valeur transactionnelle du produit - matières non originaires}}{\text{valeur transactionnel du produit}}$$

le tout multiplié par 100é

Ou encore :

$$\frac{\text{coût net du produit - matières non originaires}}{\text{coût net du produit}}$$

le tout multiplié par 100.

Une grande partie du chapitre 4 de l'ALENA est consacrée à expliquer les règles d'origine, c'est-à-dire, le changement de classification tarifaire ou le niveau de teneur régionale qui doit être atteint pour

que le produit soit réputé être un «produit originaire» - produit par produit. La plupart des produits ont une teneur qui varie entre 50 et 65 p. 100.

Les règles d'origine sont contraignantes dans les textiles (et encore plus que dans l'ALE). Ceux-ci doivent être soumis à une règle exigeant qu'ils soient produits de fils fabriqués en Amérique du Nord (Institute of International Economics, 1992, p. 4). Les textiles qui ne sont pas «entièrement produits» en Amérique du Nord sont assujettis à des contingents.

Le chapitre 5 sur les procédures douanières établit un «certificat d'origine» uniforme et normalise les méthodes administratives et de tenue de registres pour les trois pays. Il prévoit aussi l'établissement d'un groupe de travail trilatéral qui examinera les changements futurs apportés aux règles d'origine ainsi que les règlements douaniers.

AGRICULTURE

INTRODUCTION

Le chapitre de l'ALENA sur l'agriculture est la seule partie de l'Accord qui n'est pas entièrement trilatérale. Les États-Unis et le Mexique ont négocié un accord distinct, tout comme le Canada et le Mexique, en ce qui concerne la réduction des tarifs et l'accès aux marchés. Les dispositions de l'ALE canado-américain continuera de s'appliquer aux échanges agricoles entre les deux pays. Les mesures sanitaires et phytosanitaires visent les trois pays. L'existence d'accords distincts aura des effets indirects sur le Canada par suite du changement des relations américano-mexicaines, surtout dans la mesure où ces accords renforcent la position des industries agro-alimentaires à grande échelle.

Les dispositions de l'ALENA sur l'agriculture vont à l'encontre du développement rural durable et d'une agriculture durable sur les plans économique et environnemental. Elles fournissent de nombreuses possibilités pour augmenter la concentration des entreprises dans l'agriculture par la suppression des restrictions à l'importation, l'établissement de normes de sécurité alimentaire moins élevées, des subventions aux exportations, des prix mondiaux moins élevés pour les

produits agricoles et des programmes de soutien internes qui ne visent pas les entreprises agricoles familiales.

Les sociétés transnationales, qu'elles soient japonaises, européennes ou américaines, pourraient profiter de la suppression immédiate des tarifs sur certains fruits et légumes, ainsi que des subvenions pour le transport international et intérieur des produits à l'exportation, des subventions de modernisation et de traitement et des subventions à l'investissement généralement disponibles pour l'agriculture.

Nombre des dispositions de l'ALENA auront des effets nuisibles pour agriculture canadienne, accentueront le déclin de la ferme familiale et accéléreront le rythme du déclin rural. On trouvera ci-dessous certains observations sur quelques-unes de ces dispositions nocives du chapitre 7 de l'ALENA, qui traite explicitement de l'agriculture. Les dispositions des autres chapitres qui pourraient avoir des effets semblables ne sont pas examinées ici.

LA MORT DE LA GESTION DE L'OFFRE

Les politiciens canadiens et hauts fonctionnaires d'Agriculture Canada réitèrent sans cesse leur engagement à protéger et à améliorer la gestion de l'offre des produits de base agricoles. Ils affirment que la position canadienne au GATT est de renforcer et de clarifier l'article XI de cet accord, qui reconnaît explicitement à la fois que l'agriculture a un statut spécial et que la gestion de l'offre n'a pas d'effet de distorsion sur le commerce et constitue un système légitime de gestion et de commercialisation pour la production et la vente de biens agricoles.

Les négociateurs canadiens et les politiciens soutiennent vigoureusement que, dans l'ALENA, ils ont réussi à protéger les produits canadiens soumis à la gestion de l'offre, tels le lait et le poulet. La clause d'exception (c. 7, a. II, ann. A,5) stipule :

> Concernant les produits laitiers, le poulet et les oeufs visés à l'annexe 704.2(II)A)5, chacune des Parties peut adopter ou maintenir des restrictions quantitatives ou des tarifs assortis de leurs droits et obligations en application du GATT, pour ce qui est de l'origine de ces produits dans le territoire de l'autre Partie.

Même si les produits laitiers, les oeufs et le poulet peuvent conserver leur statut de produits soumis à la gestion de l'offre, le gouvernement canadien et divers intervenants de l'industrie sont en fait en train de transformer rapidement ces systèmes de commercialisation fondés sur des contingents par des mesures de

libéralisation du commerce. L'ALENA a été rédigé en pleine connaissance du fait que la ratification du GATT remplacera même la faible protection de la gestion de l'offre prévue pour un nombre limité de produits de base dans l'ALENA. Le gouvernement canadien est au courant et adopte donc une position en prévision de l'issue attendue du GATT, à savoir la mort de la gestion de l'offre. Comme l'explique bien le document du 9 septembre 1992 «The Future of the Dairy Industry» publié par les producteurs laitiers du Canada :

> Les ministres de l'Agriculture ont convenu en juillet (1992), à Halifax, d'élaborer des options en vue de supprimer la prescription d'unanimité ou de consensus de tous les signataires relativement aux décisions prises en application des plans nationaux de gestion de l'offre, y compris des produits laitiers. **Les ministres ont aussi convenu d'explorer l'idée d'un système d'échange de contingents interprovincial relatif à la gestion de l'offre.** (C'est nous qui soulignons).

Dans un document publié récemment par le Comité de gestion des approvisionnements de lait intitulé Towards a National Quota Exchange, on apprend que l'un des objectifs d'une proposition visant à mettre en oeuvre un système national d'échanges est «de faciliter le mouvement des contingents vers les régions du pays les plus efficaces dans le domaine de la production laitière.»

Si l'on permet la vente interprovinciale de contingents de produits soumis à la gestion de l'offre, les Canadiens assisteront à une concentration rapide de la production des denrées dans les exploitations agricoles de plus en plus grandes dans les régions géographiques réputées avoir un «avantage concurrentiel» sur le marché mondial. Cette restructuration se fera au détriment de la gestion de l'offre, mais au profit d'une industrie plus déréglementée qui fluctue au gré des pressions du marché international. Face à de des changements aussi fondamentaux fondés sur la libéralisation des échanges, la gestion de l'offre sera bientôt obsolète.

Il importe de reconnaître que l'ALENA n'exonère que les produits qui sont actuellement soumis à la gestion de l'offre. Tout de suite après la disposition qui offre une exonération limitée à quelques produits, on peut lire en des termes clairs et non équivoques que le Canada ne pratiquera une gestion de l'offre pour aucun autre produit agricole :

> **Sous réserve des dispositions du chapitre 8 du présent Accord et du paragraphe 5, aucune des Parties n'introduira, ne maintiendra ou ne cherchera à imposer des restrictions**

quantitatives ou toute autre mesure ayant des effets équivalents sur un produit agricole visé par le présent sous-chapitre et provenant du territoire de l'autre Partie.

C'est là une importante concession qui fait ressortir l'incapacité du gouvernement canadien à concrétiser l'appui qu'il prétend donner à la gestion de l'offre comme système de commercialisation valable et «privilégié» dans une solide politique commerciale agricole nationale et internationale.

Si le gouvernement du Canada reconnaît la valeur de la gestion de l'offre et est vraiment sincère lorsqu'il affirme qu'il se battra de toutes ses forces au GATT pour protéger cette tradition chère aux yeux des Canadiens, alors pourquoi n'a-t-il pas protégé dans l'ALENA le droit d'établir une gestion de l'offre pour d'autres produits?

TARIFICATION - LA LEVÉE DES CONTRÔLES À L'IMPORTATION DE PRODUITS AGRICOLES

Mis à part les produits agricoles pour lesquels des restrictions quantitatives à l'importation sont autorisées, les contrôles à l'importation imposés à tous les autres produits agricoles seront graduellement supprimés par la mise en oeuvre d'un système de tarifs décroissants. Quel effet cela aura-t-il sur les agriculteurs canadiens?

Michael Wilson et le ministre de l'Agriculture Bill McKnight parlent avec confiance des «débouchés» que la libéralisation du commerce des produits agricoles due à l'ALENA offrira aux agriculteurs canadiens. Cet optimisme est-il fondé? Les agriculteurs canadiens pourront-ils être «plus compétitifs» que ceux d'autres pays? Ont-ils en ce moment des avantages concurrentiels par rapport à ceux de nos partenaires commerciaux?

Les inconvénients géographiques et climatiques du Canada indiquent plutôt que les règles de jeu très inéquitables jouent en ce moment (et continueront de jouer) contre les agriculteurs canadiens en ce qui concerne le coût de production de nombreux produits agricoles. Examinez les comparaisons suivantes entre les agricultures canadienne et américaine :

* Au milieu des années 80, les terres agricoles américaines couvraient une superficie totale de 400 000 000 hectares, dont 106 000 000 de terres labourables, comparativement à 68 000 000 hectares de terres agricoles, dont 33 000 000 hectares de terres labourables au Canada.

* Bien que l'Ouest américain éprouve les même problèmes de manque d'humidité que l'Ouest canadien, les États-Unis ont un avantage très net, du fait qu'une grande partie de leurs terres arides sont irriguées.

Au Canada, il y a moins que 750 000 hectares de terres irriguées, surtout dans des régions comptant moins que 120 jours de gelée. Aux États-Unis, plus de 18 000 000 hectares de terres agricoles sont irrigués et une grande proportion d'entre elles sont dans des régions comptant plus de 240 jours sans gelée.

* Les États-Unis disposent d'un grand nombre de terres labourables «sous-exploitées». En 1988, sous l'effet de divers programmes en faveur des produits agricoles, on comptait plus de 20 000 000 d'hectares de terres labourables en état d'inculture, ce qui correspond à 60 p. 100 du total des terres labourables du Canada.

L'horticulture canadienne, en particulier, ne survivra tout simplement pas sans restrictions à l'importation pour empêcher le dumping de produits américains et mexicains sur nos marchés intérieurs. Le dumping est une excellente stratégie pour se tailler une place sur un marché et écraser la concurrence. Les barrières à l'importation coupent court à ces pratiques commerciales déloyales. Un article paru récemment dans The Western Producer aide à clarifier la situation.

L'auteur de cet article de journal rapporte qu'un droit antidumping adopté par le gouvernement canadien à l'été de 1992 pour empêcher la poursuite du dumping de produits horticoles californiens sur le marché de la Colombie-Britannique a donné aux agriculteurs un «regain de vie». Alors qu'il en coûte 8,70 $ pour produire une boîte de 24 pommes de laitue iceberg, le dumping américain en avait fait tomber le prix à 3 $ la boîte. Si on avait permis à cette pratique de se poursuivre, elle aurait mené à la faillite les agriculteurs restants.

L'article cite George Rush, directeur général de la coopérative de légumes Cloverdale, organisme de commercialisation de la plupart des légumes de la vallée Fraser : «Si les consommateurs, les grossistes et les détaillants continuent à acheter les légumes américains, ou bien que les fermiers fassent banqueroute, (alors) les multinationales, qui ne laissent pas d'argent dans nos collectivités, assureront la relève.»

L'ALENA garantit la suppression éventuelle de toute protection à l'importation contre des politiques de fixation de prix aussi abusifs, dont l'objet est d'écarter les agriculteurs et de grossir sa part du marché.

L'industrie canadienne de transformation des produits horticoles est particulièrement mal traitée par l'ALENA comparativement à l'industrie américaine. Contrairement aux États-Unis, le Canada n'a pas accordé le traitement national aux importations de produits agricoles

mexicains de transformation en vertu des règlements relatifs au classement par grade et à la classification. Ce qui donne aux entreprises américaines de transformation un accès à des intrants américains ou mexicains peu coûteux assujettis à des tarifs décroissants, alors que les Canadiens pourront utiliser uniquement des intrants cultivés au Canada.

Les entreprises mexicaines de congélation du brocoli et du chou-fleur qui font déjà de bonnes affaires sur les marchés canadiens seront de plus en plus compétitives, puisque des tarifs de 15 p. 100 sont réduits et ensuite supprimés.

AFFAIBLISSEMENT DES RÈGLEMENTS EN MATIÈRE DE SANTÉ ET DE SÉCURITÉ

Tous reconnaissent que les règlements du Canada en matière de santé et de sécurité sont supérieurs à ceux des États-Unis et du Mexique. Le gouvernement canadien n'a pas réussi à faire insérer des normes «minimales» dans l'accord trilatéral, en vue de s'assurer que les pressions concurrentielles du marché ne réduisent pas les normes réglementaires à leur plus petit commun dénominateur. L'ALENA autorise chaque pays signataire à fixer ses propres normes de santé et de sécurité, ainsi que les niveaux de tolérance des résidus de pesticides et de bactéries.

Bien que l'article 715 (Évaluation du risque et niveau de protection requis) comporte des dispositions relatives à l'«évaluation du risque», le paragraphe 715(2) stipule explicitement que chacune des Parties doit

> **«aussi tenir compte des facteurs économiques suivants, s'il y a lieu : a) des pertes de produits ou de ventes que pourraient occasionner le parasite ou la maladie; b) des coûts de la maîtrise ou de l'éradication du parasite ou de la maladie sur son territoire et c) de la rentabilité relative d'autres méthodes de limitation des risques.»**

Cette disposition affaiblit beaucoup les critères réglementaires et le protocole canadiens.

À ce jour, le gouvernement du Canada maintient que si la santé humaine est mise en danger par un parasite ou un produit jugé «dangereux», alors aucune «analyse coûts-avantages» n'était requise pour bannir un produit chimique ou pour appliquer une politique de quarantaine-d'éradication, aussi longtemps qu'il y avait des risques pour la santé. La santé humaine sera maintenant mesurée en fonction de préoccupations économiques.

Non seulement les normes et termes de référence canadiens régissant les «évaluations du risque» ont-ils été dans de nombreux cas affaiblis - notamment par l'introduction de nouveaux micro-

organismes utilisés dans la production alimentaire et obtenus par les techniques de génie génétique ou de nouveaux animaux et végétaux obtenus par des techniques de génie génétique obtenus par les mêmes techniques - mais des évaluations du risque adéquates ne seront même plus possibles. Pourquoi? Parce que la technologie relative à la sécurité des organismes modifiés n'a, dans de nombreux cas, pas encore été mise au point. On s'attendrait que la même approche conduise à empêcher la distribution de produits sur le marché tant que les risques qu'ils comportent n'ont pas été évalués. Mais l'ALENA établit un dangereux précédent au chapitre de l'approbation réglementaire de tels produits en levant l'obligation d'effectuer une véritable évaluation du risque. On lit dans le paragraphe 715(4) que :

> «...lorsqu'une Partie qui procède à une évaluation du risque trouve que la preuve scientifique pertinente dont elle dispose, ou tout autre type d'information, ne suffit pas pour lui permettre de compléter l'évaluation, elle pourra adopter provisoirement une mesure sanitaire ou phytosanitaire fondée sur l'information pertinente disponible...»

Ce qui donne à penser qu'en vertu de l'ALENA le Canada sera obligé d'accepter des produits agricoles des États-Unis et du Mexique qui, ou bien ne respectent pas les normes établies au Canada, ou bien se sont avérés non sécuritaires.

Bien qu'une énorme «zone grise» entoure le protocole relatif aux règlements sur la santé et la sécurité dans l'ALENA, une chose est certaine : si le Canada a des raisons de croire que des produits américains ou mexicains devant entrer sur le marché canadien constituent un risque pour la santé humaine, le fardeau de la preuve revient au Canada en application du paragraphe 765(6) (NDT : paragraphe inexistant dans la version de l'ALENA du 7 octobre 1992).

En novembre, un autre coup a été porté contre l'engagement du Canada à harmoniser les normes lorsque le ministre de l'Agriculture, Bill McKnight, a annoncé une nouvelle politique qui n'oblige plus les exportations d'aliments à respecter les normes canadiennes de contrôle de la qualité. Dorénavant, ces exportations n'auront qu'à respecter les normes du pays qui achète le produit.

AUCUNE PROTECTION POUR LE CANADA CONTRE LES SUBVENTIONS À L'EXPORTATION AMÉRICAINES

Le paragraphe 701(4) de l'ALE a énoncé un principe fondamental concernant l'utilisation ou l'abus de subvenions à l'exportation. L'intention évidente de cette importante clause était de manifester de la bonne foi pour garantir que les

pratiques de «libre-échange» donneraient naissance à des pratiques «commerciales justes». Ce paragraphe stipule :

> **«Reconnaissant que les subventions à l'exportation peuvent avoir des effets préjudiciables aux intérêts de l'autre Partie en matière d'exportation, chaque Partie tiendra compte des intérêts de l'autre Partie en matière d'exportation si elle a recours à une subvention à l'exportation relativement aux produits agricoles exportés vers des pays tiers.»**

Les États-Unis ont clairement omis de respecter la lettre et l'esprit de cet article. Depuis 1986, ils ont eu largement recours au «Export Enhancement Program» (EEP - Programme américain de stimulation des exportations) pour subventionner les exportations de céréales et d'autres produits américains, ce qui a eu pour effet de faire baisser les prix sur les marchés mondiaux et a causé un grand tort aux agriculteurs canadiens. Quelle est l'importance des pertes économiques que l'EEP américain a fait subir aux agriculteurs canadiens?

En juillet 1992, le «WEFA Group», firme internationale d'experts-conseils en prévisions économiques et en affaires dont le siège est à Philadelphie, en Pennsylvanie, a indiqué que l'EEP américain avait coûté 1,53 milliard de dollars aux agriculteurs et contribuables canadiens depuis sa première utilisation par les Américains en 1986. Cette étude prévoyait que la perte de revenu directe que ce programme infligerait aux agriculteurs canadiens s'élèverait à 1,64 milliard de dollars supplémentaires au cours des trois prochaines campagnes agricoles! Bien que des organisations agricoles, tel le Syndicat national des agriculteurs, aient à maintes reprises demandé au gouvernement fédéral de réprimander les Américains à cause de leur violation du paragraphe 701(4) de l'ALE, le gouvernement du Canada n'a rien fait jusqu'à ce jour, même si des fonctionnaires continuent à dire aux agriculteurs qu'ils étudient la situation et songent à agir en ce sens.

Le paragraphe 701(4) étant continuellement enfreint, on pourrait s'attendre que le gouvernement du Canada insiste pour que cet article soit considérablement renforcé afin de mettre fin aux subventions à l'exportation américaines qui ont été si nuisibles aux agriculteurs canadiens. Mais rien n'a été fait.

L'annexe 702.1 de l'ALENA intitulée «Incorporation des dispositions d'autres accords commerciaux» stipule que «les articles 701, 702, 704, 705, 706, 707, 710, 711 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ont été intégrés à l'ALENA et en sont une partie intégrante.» Et la

clause sur les subventions à l'exportation autorise les États-Unis et le Canada à offrir une subvention à l'exportation concurrentielle sur le marché mexicain si d'autres fournisseurs subventionnent aussi les exportations. Cela pourrait annuler tous les éventuels avantages que l'ALENA procurerait à l'industrie canadienne des céréales. Et lorsqu'il n'y a pas d'exportations subventionnées, le libellé est particulièrement faible, précisant que ces subventions sont «inadéquates» et non pas interdites.

Depuis la conclusion «amicale» de l'ALENA, les États-Unis ont porté à 28 le nombre de pays recevant des subventions en vertu du EEP, ce qui est une hausse en flèche. Bien que le Mexique ne figurât pas sur cette première liste de pays cibles, un récent article publié à Washington (Reuters) rapporte que le gouvernement Bush aurait déclaré que «le gouvernement songeait à prendre des initiatives d'exportation de blé pour le Brésil, le Mexique, l'Inde, l'Indonésie et le Yémen, et d'huile végétale pour la Chine et le Mexique.» Rien dans l'ALENA, même lorsqu'il sera en vigueur, n'empêche les États-Unis de faire du Mexique la cible de subventions à l'exportation qui faussent les échanges, et il est clair qu'aucune «bonne volonté» ne s'est manifestée à l'égard du Canada.

CONCLUSION

Les personnes qui se montrent favorables à l'ALENA sanctionnent une philosophie sociale et économique selon laquelle les forces du marché devraient l'emporter sur la politique et les mécanismes réglementation de l'alimentation administrés par les gouvernements nationaux. Elles acceptent le fait qu'un marché mondial non réglementé donne aux sociétés transnationales une maîtrise toujours plus grande des affaires intérieures de tous les pays du monde; pourtant elles semblent croire que la rationalisation accrue que procure des économies d'échelle croissantes constitue le seul moyen légitime d'accroître la richesse et la prospérité nationales. Elles croient que seules l'augmentation des exportations peut faire croître la richesse; elles entérinent clairement la vision d'un nouvel ordre économique mondial dans lequel on favorise la libre circulation des capitaux internationaux entre pays, comme si les frontières n'existaient pas.

Mais les frontières existent. Les agriculteurs et dirigeants du monde agricole qui s'opposent à l'ALENA soutiennent qu'elles existent pour de bonnes raisons économiques et environnementales. Les restrictions à l'importation nationales sont peut-être des «obstacles» pour les puissantes sociétés transnationales cherchant à accroître leur accès aux marchés nationaux pour mieux les contrôler, mais pour de nombreux agriculteurs, elles sont des barrières nécessaires dont le but est d'empêcher les boucs de pénétrer dans l'enclos pour y piétiner l'herbe sans

pitié.

L'ALENA n'a pas été rédigé en fonction des intérêts et des besoins des exploitations agricoles familiales et des collectivités rurales. Il aurait dû l'être, étant donné le déclin accéléré de ces exploitations et de ces collectivités.

En s'appuyant exclusivement sur les forces du marché, l'ALENA favorise la transformation de l'agriculture canadienne au profit des grosses entreprises. Il appuie en matière d'agriculture des politiques économiques qui ne tiennent pas compte des répercussions humaines et sociales de ce changement économique. Il est fondé sur des mécanismes de maximisation du profit qui entraîneront nécessairement une nouvelle perte de contrôle sur les terres, une exploitation plus poussée des matières premières, la perte des normes de qualité et des bonifications agricoles canadiennes, la suppression de programmes de soutien de l'agriculture appréciés, l'affaiblissement et l'élimination progressive de la gestion de l'offre, l'augmentation du nombre de dumpings abusifs de produits agricoles et non agricoles sur le marché canadien, le maintien de subventions américaines à l'exportation qui faussent les échanges et, par ricochet, font baisser les prix à la production offerts aux agriculteurs. Tout cela aura pour effet de multiplier les forclusions de fermes. Il en résultera une intégration verticale des sociétés transnationales dans tous les secteurs agricoles du Canada, ce qui implique, à son tour, la perte de contrôle du Canada sur sa production alimentaire.

Si l'ALENA est mis en oeuvre, les exploitations agricoles familiales seront certainement détruites, à cause de la mainmise des grandes sociétés sur tout le système alimentaire, mainmise que l'ALENA encourage en libéralisant le commerce des produits agricoles.

LE COMMERCE TRANSFRONTIÈRES DES SERVICES

INTRODUCTION

Le chapitre 12 de l'ALENA traite de l'établissement d'un nouveau régime de réglementation des échanges de services. Il vise tous les services qui ne sont pas explicitement inclus dans les autres chapitres et englobe bien plus que le commerce des produits. Il permettra l'importation et l'exportation des services en franchise entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

L'ALENA s'applique à tous les paliers de gouvernement, provincial, municipal et fédéral. Il traite de la déréglementation à l'intérieur des frontières qui relevait auparavant des provinces. L'article 105 stipule que les provinces donneront effet à l'Accord, tandis que l'article 102 précise qu'en cas d'incompatibilité avec le GATT, ce sont les dispositions de l'ALENA qui prévaudront.

Le Canada s'enferme dans un régime de réglementation, qui a commencé avec l'ALE et se poursuit avec l'ALENA, et qui bâillonnera systématiquement sa politique économique et aura sur elle des effets négatifs.

ANALYSE DÉTAILLÉE

Article 1201 : Portée et champ d'application

ALENA, alinéa 1201(1)c)

«l'accès et le recours aux réseaux de distribution et de transport relativement à la prestation d'un service;»

* correspond à l'alinéa 1401(2)b) de l'ALE : «accès et recours à des systèmes de distributions intérieurs»
* élargit et inclut les transports aériens-terrestres
* les services maritimes ne sont pas inclus
* il semblerait que la «U.S. Merchant Marine Act of 1920» (loi Jones) soit encore en vigueur aux termes de l'ALE et maintenant de l'ALENA. Les États-Unis continueront à protéger leur marine marchande et les industries de chantiers maritimes.

Même si les services de transport terrestre n'étaient pas inclus dans l'ALE, l'effet de propagation d'un passage à une économie Nord-Sud, joint à la déréglementation, a eu des répercussions négatives sur les industries canadiennes du transport routier, aérien et ferroviaire. Si l'on ajoute à cela les règles particulières en matière de transport fixées dans l'ALENA et la poursuite de la déréglementation, les transports du Canada continueront à subir du tort.

Article 1202 : Traitement national

ALENA : Paragraphe 1201.1

«Chacune des Parties accordera aux fournisseurs de services d'une autre Partie un traitement non moins favorable que celui qu'elle accorde à ses propres fournisseurs de services dans des circonstances analogues.»

* correspond au paragraphe 1402.1 de l'ALE.
* droit à un traitement national accordé aux fournisseurs de services américains et mexicains
* les gouvernements canadiens doivent accorder aux sociétés à capitaux américains et mexicains le même traitement qu'aux sociétés à capitaux canadiens.

Le traitement national est inacceptable, parce qu'il freine le développement d'industries proprement canadiennes. En plus du droit d'établissement, il donne aux grandes sociétés transnationales américaines l'occasion d'accroître leur part du

marché aux dépens des sociétés canadiennes, surtout en pratiquent des prix abusifs. Également, compte tenu de la taille économique et du pouvoir des sociétés américaines, l'acquisition d'entreprises canadiennes se poursuivra.

ALENA : paragraphe 1202.2

«Le traitement accordé par une Partie aux termes du paragraphe 1 s'entend, en ce qui concerne le gouvernement d'un État ou d'une province, d'un traitement non moins favorable que le traitement le plus favorable que cet État ou cette province accorde, dans des circonstances analogues, aux fournisseurs de services de la Partie sur le territoire de laquelle cet État ou cette province est situé.»

* correspond au paragraphe 1402.2 de l'ALE.
* le droit au traitement le plus favorable aux fournisseurs des services au niveau de la province.

Cette clause pourrait entrer en conflit avec la juridiction provinciale. L'absence de libre-échange entre les provinces explique les juridictions différentes de celles-ci. La demande américaine de recevoir de la part des provinces un traitement correspondant au traitement le plus favorable au Canada pourrait être en conflit avec les juridictions provinciales et entraîner éventuellement des anomalies sur le plan constitutionnel.

Le traitement national donne un avantage aux entreprises américaines parce que les sociétés canadiennes continueraient d'être assujetties aux juridictions provinciales.

ALENA : article 1203 : Traitement de la nation la plus favorisée

* correspond à l'article 1202 de l'ALE sur le traitement national
* les Parties s'entendent pour obtenir une aussi bonne affaire que celle offerte à des participants qui ne sont pas partie à l'Accord (p. ex. si la France obtient une affaire en dehors de l'ALENA, il faut accorder un traitement semblable aux États-Unis et au Mexique.

L'anomalie signalée au sujet du paragraphe 1202.2 pourrait se poser au niveau provincial.

ALENA : article 1204 : Norme de traitement

* correspond aux articles 1202 et 1203 de l'ALE sur le traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée
* les Parties acceptent d'accorder le meilleur des traitements prévus en 1202 et 1203
* les Parties s'entendent pour obtenir le meilleur traitement existant (p. ex. si la France obtient une affaire en dehors de l'ALENA, il faut accorder un traitement semblable aux États-Unis et au Mexique).

ALENA : article 1205 : Présence locale

«Aucune Partie ne pourra imposer à un fournisseur de services d'une autre Partie d'établir ou de maintenir sur son territoire un bureau de représentation ou toute autre forme d'entreprise, ou d'y être résident, aux fins de la prestation transfrontières d'un service.»

* semblable au paragraphe 1402.8 de l'ALE, mais plus clairement énoncé
* supprime le besoin pour les sociétés étrangères d'établir des filiales dans un pays où elles fournissent des services
* permet la libre circulation et réinstallation des sociétés transnationales

Si le traitement national est accordé, le strict minimum serait d'insister pour avoir une présence locale. En ne l'exigeant pas, on autorisera l'exploitation des secteurs de services canadiens. Les sociétés étrangères pourront profiter des avantages que leur procure l'accès aux marchés canadiens sans avoir à remettre quoi que ce soit au pays. Sans présence locale, comment pourrait-on obliger une société étrangère qui agit de l'extérieur du Canada à respecter des obligations juridiques et des responsabilités ou des prescriptions en matière de reddition de comptes et d'impôts? Quelle loi s'appliquerait aux sociétés étrangères qui causent des préjudices à l'économie, à la population ou à l'environnement canadiens si elle ne sont pas tenues d'avoir une présence locale?

Réserves : article 1206
Précise dans quels cas les articles 1202, 1203 et 1205 ne s'appliquent pas.
1.a)(i) les mesures non conformes existantes fédérales sont énoncées à l'annexe I
(ii) les mesures non conformes existantes d'un État ou d'une province sont énoncées à l'annexe I
(iii) les mesures non conformes existantes d'une administration locale sont exonérées, mais doivent être énoncées à l'annexe I.

Tout cela semble impliquer la reconnaissance du fait que le Canada n'a pas de véritable union économique. Vise les trois paliers de gouvernement et leurs juridictions divergentes, passant au-delà de la juridiction nationale et directement dans la juridiction provinciale. Il est assez intéressant de remarquer que les administrations locales sont exonérées, sans être des créations des gouvernements provinciaux. L'article 1206 pourrait être invoqué pour s'en prendre aux subventions canadiennes et mexicaines au niveau provincial.

Article 1207 : Restrictions quantitatives
* engage essentiellement les Parties à entreprendre, tous les deux ans, de négocier la libéralisation des mesures non conformes existantes fédérales, provinciales et d'État énoncées à l'annexe I (a. 1206)

Article 1208 : Libéralisation des mesures non discriminatoires
Engagement à libéraliser non seulement les mesures non conformes figurant à l'annexe V, mais aussi les prescriptions en matière de licence, les prescriptions de résultat ou autres mesures non discriminatoires.

Article 1209 : Procédures
La Commission établira des procédures :
(i) Article 1206(2) annexe I Réserves
* les mesures (exceptions) fédérales, provinciales ou d'un État non conformes sont énoncées à l'annexe I
* les mesures locales non conformes ne doivent pas être énoncées à l'annexe I
* délai de 2 ans
(ii) Article 1207(2) annexe V Restrictions quantitatives
* les mesures fédérales, provinciales ou d'un État non conformes à maintenir sont énoncées à l'annexe V
* délai de 1 an
(iii) Article 1208 annexe VI Libéralisation
* les mesures non conformes que l'on s'engage à libéraliser sont énoncées à l'annexe VI.

Une disposition prévoit l'établissement d'une Commission. On ne précise pas quel pouvoir administration ou d'exécution cette Commission aurait au-delà d'un pouvoir de consultation.

ALENA : Article 1210 : Autorisation d'exercer et reconnaissance professionnelle
* correspond à l'article 1403 de

l'ALE, mais est plus détaillé
* l'autorisation d'exercer et la reconnaissance professionnelle ne peuvent imposer un fardeau ou faire obstacle au commerce
* accélération de l'harmonisation

3. dans les deux ans suivants l'entrée en vigueur de l'ALENA, suppression des prescriptions en matière de citoyenneté ou de résidence permanente relativement à l'autorisation d'exercer et la reconnaissance professionnelle
4. consultation pour déterminer la possibilité de supprimer toute prescription restante en matière de citoyenneté ou de résidence permanente relativement à l'autorisation d'exercer ou à la reconnaissance professionnelle.
5. chaque Partie se conformera à l'annexe 1210
   - Annexe 1210 sur les services professionnels.

Cet article va bien au-delà du cadre de l'ALE qui établissait les entrées temporaires pour raison d'affaires. L'ALENA vise à supprimer la citoyenneté et la résidence permanente. Cela aura de multiples répercussions sur de nombreux aspects, notamment les lois sur l'immigration et les règles fédérales et provinciales régissant les professions. Par exemple, les avocats ont des règles particulières touchant l'entrée au Barreau telles que la citoyenneté canadienne et les juridictions provinciales. Toutes les règles des associations sont-elles abrogées et harmonisées en vertu de l'ALENA?

Article 1211 : Refus d'accorder des avantages

* correspond à l'article 1406 de l'ALE, mais est plus détaillé
* une société à capitaux étrangers exerçant ses activités au Canada ou au Mexique à partir d'un pays qui n'a pas de relations diplomatiques avec les États-Unis, ne pourra profiter des avantages de l'ALENA.

Cet article a été rédigé par les Américains et traduit leur désir de conserver le droit de recourir à des sanctions commerciales pour des motifs politiques (contre Cuba, par exemple). C'est une tentative des États-Unis d'imposer sa politique étrangère au Canada et au Mexique.

Article 1213 : Définitions

* pas de définition détaillée des services
* comparé à deux pages de définitions relatives à l'investissement à l'article 138.

Diffère de l'ALE, parce qu'il ne précise pas de services particuliers; va plutôt au-delà de l'ALE en présentant une vue générale. À cet égard, on ne pourrait pas dire que le chapitre 12 de l'ALENA est «incompatible» avec l'ALE en vertu de la disposition de l'article 103 de l'ALENA, et les annexes dans l'ALE demeureraient par conséquent en vigueur.

ANNEXES

Annexe 1210 : Services professionnels

* correspond à l'annexe sectorielle de l'ALE 1404, article 2
* L'ALENA crée une Commission chargée d'examiner la mise en oeuvre et les progrès de cette annexe tous les trois ans, alors que l'ALE créait un comité d'examen.

«Élaboration de normes et de critères professionnels mutuellement acceptables»

(Directement de l'ALE)
a) éducation
b) examens
c) expérience
d) conduite et déontologie
e) perfectionnement professionnel et maintien de la

reconnaissance professionnelle

L'ALENA ajoute :
f) étendue de la pratique
g) connaissances locales
h) protection du consommateur.

L'annexe 1210 exerce des pressions en faveur de l'harmonisation des normes professionnelles en vertu de la section sur l'«élaboration de normes et de critères professionnels mutuellement acceptables». Il semble énoncer en détail les dispositions relatives aux services professionnels, l'accent étant mis sur les avocats et les ingénieurs. Qu'en est-il des autres professionnels, tels les commerçants, les techniciens, les médecins? Ces négociations sont-elles acceptables pour les associations professionnelles canadiennes?

Section B - Consultants juridiques étrangers

2. On y propose que les organismes professionnels soient consultés après l'entrée en vigueur de l'Accord. On y reconnaît la nécessité de leur apport; mais n'aurait-il pas été souhaitable qu'ils fussent consultés avant l'ALENA? Encore des questions non réglées et d'autres négociations en perspective.

Section C - Octroi aux ingénieurs, à titre temporaire, de l'autorisation d'exercer

* Le Canada et les États-Unis s'entendent pour <u>tous</u> les ingénieurs
* Annexe 1210 - C Le Mexique n'accepte ces modalités que pour les ingénieurs civils

Pourquoi le Mexique protège-t-il tous les autres ingénieurs? Il semble protéger la profession des ingénieurs afin de développer et de favoriser son propre corps de professionnels. Si le Mexique a eu cette prévoyance, pourquoi le Canada devrait-il ouvrir tous les domaines du génie? Le Mexique a mieux réussi à protéger ses intérêts.

Annexe 1212 : Transport terrestre

Les dispositions de cette annexe mènent toutes à une plus grande harmonisation. Les secteurs du transport canadiens (air, rail, terre) ont déjà été ravagés par la déréglementation. Cela est plus important pour le Mexique, parce que le Canada est déjà déréglementé. Le transport maritime n'est pas inclus dans l'ALENA, et il semble que les États-Unis maintiendront leur loi de 1920 sur la marine marchande (loi Jones).

RÉSUMÉ ET PRINCIPAUX POINTS

1. <u>TRAITEMENT NATIONAL</u>

Autoriser un traitement national constitue un danger pour l'économie canadienne parce que cela freine le développement d'une industrie propre. Cela continuera à permettre aux États-Unis, en raison de sa taille et de son pouvoir économique, à dominer les marchés canadiens et à éliminer les industries canadiennes.

2. <u>PRÉSENCE LOCALE</u>

Pour avoir le droit à un traitement national, les sociétés étrangères actives au Canada devraient s'engager à assurer une présence locale. L'absence de cette prescription semble permettre à ces sociétés d'échapper à leurs obligations, responsabilités et impôts locaux.

3. <u>ADMINISTRATION LOCALE</u>

Les mesures non conformes existantes des administrations locales sont intéressantes, du fait qu'elle n'ont pas à

figurer à l'annexe I, contrairement aux mesures non conformes provinciales existantes. En ce qui concerne l'administration locale au Canada, n'est-elle pas une «créature» des provinces. L'ALENA s'immisce dans des domaines qui ressortissent en ce moment des provinces et des administrations locales.

4. AUTORISATION D'EXERCER ET RECONNAISSANCE PROFESSIONNELLE

La levée des prescriptions en matière de citoyenneté et de résidence permanente pour l'autorisation d'exercer accordée aux fournisseurs de services professionnels va bien au-delà de l'ALE.

5. REFUS D'ACCORDER DES AVANTAGES

Les États-Unis imposent leur politique etrangère par l'entremise de relations commerciales en interdisant les échanges dans certaines circonstances (p. ex. les échanges du Canada avec un autre pays qui n'a pas de relations diplomatiques avec les États-Unis, par exemple Cuba)

6. ANNEXE SUR LE TRANSPORT TERRESTRE

Cette annexe omet de mentionner l'important secteur du transport maritime américain et de ses industries connexes. Dans l'ALE, les États-Unis maintenaient l'exclusion de leur «Merchant Marine Act 1920» (loi Jones) et cette exception demeurera telle quelle dans l'ALENA.

7. SERVICES DE SANTÉ

L'ALE donnait aux entreprises américaines le droit à 7 catégories de services dans le secteur de la santé. Il semblerait qu'en dépit de l'annexe au chapitre 21 l'ALENA qui accorde au Canada le droit d'«adopter ou de maintenir» des mesures pour toute une gamme de services, y compris les soins de santé, les pressions issues de l'ALE en vue d'imposer la conformité avec les États-Unis demeureront.

8. LE GATT

Aucune règle relative aux échanges de services n'a encore été adoptée par le GATT. Les dispositions sur les services dans l'ALE et l'ALENA établissent un précédent. Cela est avantageux pour les États-Unis qui sont forts dans le domaine des services. Si l'Uruguay Round est mis en oeuvre, les mesures du GATT relatives aux services refléteraient au moins certaines des mesures de l'ALE et de l'ALENA.

Le Canada ayant accepté les dispositions de l'ALENA et de l'ALE en matière de services, il doit s'engager à accepter et à soutenir des propositions américaines analogues au GATT. Ce qui empêcherait le Canada de saisir le GATT de ses préoccupations légitimes dans ce secteur.

LES TRANSPORTS

INTRODUCTION

Le chapitre 12 qui traite du commerce transfrontières des services englobe aussi les transports - explicitement exclus de l'ALE. Le principe fondamental appliqué aux services inclus dans le chapitre 12 est que nous ne pouvons pas être «discriminatoire» mais devons accorder le «traitement national», c'est-à-dire accorder aux fournisseurs de services d'une autre Partie un traitement non moins favorable que celui accordé à nos propres fournisseurs de services ou aux fournisseurs de services d'un autre pays bénéficiant du traitement de la nation la plus favorisée. Cette clause s'applique aux gouvernements provinciaux deux ans après l'entrée en vigueur de l'Accord.

Bien que cet élargissement de l'ALE visant à inclure les transports de compétence fédérale ou provinciale puisse avoir de grandes répercussions, le texte de l'ALENA est avare de détails, et de grands domaines de la politique des transports canadienne actuelle ont explicitement fait l'objet de «réserves» ou été maintenus comme droits acquis à l'annexe I et II. (Il est possible que certaines importantes politiques actuelles n'ont pas fait l'objet d'une «réserve» et que l'Accord les rende inopérantes sans bruit).

En dépit des nombreuses «réserves» énoncées, l'intention de l'ALENA est clairement de créer au bout d'un certain temps un marché des transports intégré; c'est pourquoi il «gèle» le statu quo, interdisant toute une série de nouvelles initiatives possibles visant à sauvegarder et à créer des emplois canadiens. L'Accord stipule que, cinq ans après sa date d'entrée en vigueur, un comité examinera les effets de la libéralisation des transports et que dans un délai maximal de sept ans après sa prise d'effet, il y aura des consultations sur la poursuite de la libéralisation.

Il faut remarquer que l'annexe 2004 de l'Accord stipule que, si nous prenons des mesures incompatibles avec l'ALENA qui, selon une autre Partie, «annule et compromet» les avantages dont elle pouvait raisonnablement espérer bénéficier en vertu de l'Accord, ces mesures peuvent être contestées et soumises au procédures de règlement des différends prévues à l'Accord. En d'autres termes, étant donnée que les transports ont été inclus dans l'ALENA, toute nouvelle politique dans ce domaine - voire même toute politique existante non explicitement exonérée - peut faire l'objet d'un appel.

La question la plus importante pour les négociateurs était l'ouverture du camionnage, surtout au Mexique. Cette ouverture est pourtant indispensable pour tirer le maximum de l'intégration de la totalité de ce pays dans le système de production des sociétés américaines. Elle est aussi indispensable pour les industries de l'automobile et autres qui fonctionnement en ce moment avec des systèmes de stockage au moment adéquat.

À l'heure actuelle, les camions américains doivent décharger ou passer à des transporteurs mexicains à la frontière. Ces dispositions sont progressivement éliminées en vertu de l'Accord (voir l'annexe I, p. I-M-84). Fait plus important, à moyen et à long terme, l'ALENA donne une garantie pour les investissements en capitaux essentiels dans l'infrastructure des transports mexicaine. Cela se répercutera sur le secteur manufacturier canadien et sur les installations de transport qui le

desservent.

La sécurité routière est un autre sujet important qui est touché par l'Accord. Les effets négatifs de la déréglementation aussi bien aux États-Unis et au Canada sur l'entretien des parcs de véhicules et les pratiques de conduite sont bien établis. Non seulement l'ALENA confirme-t-il la déréglementation au moyen d'un traité international, mais il augmente les pressions concurrentielles qui influent déjà sur la sécurité. Les dispositions sur l'harmonisation des normes, en l'absence de toute autre mesure explicite contraire, les ramèneront en bout de ligne au niveau des normes américaines ou à des niveaux plus bas encore puisque les Américains sont la Partie dominante.

À remarquer que le cabotage (le transport de marchandises entre deux endroits dans un même pays) est interdit en vertu de l'Accord. Au Canada, cependant, depuis la déréglementation on constate à l'expérience qu'une fois que les véhicules et conducteurs étrangers sont dans un pays en raison de déplacements internationaux sanctionnés, il est difficile, sinon impossible, de faire observer l'interdiction du cabotage.

L'impact de l'ALENA sur l'industrie canadienne du camionnage sera d'accroître la concentration et la participation étrangère, de réduire les activités de maintenance et d'entreposage dans notre pays et de réduire la sécurité sur nos routes et autoroutes.

L'impact sur l'industrie ferroviaire est déjà visible dans la «nord-américanisation» du Canadien national et du Canadien Pacifique à mesure qu'ils intègrent davantage les lignes qui leur appartiennent aux États-Unis avec leur réseau de base. De même, on a récemment annoncé que les compagnies CN, Burlington Northern et Ferrocarriles Nacionales de Mexico et Protexa Burlington International (service de péniches) ont commencé à mettre en place un «système ferroviaire sans rupture à l'échelle du continent». Bien que l'ALENA n'encourage pas et d'impose pas explicitement une telle évolution, celle-ci serait improbable en son absence.

TRANSPORTS TERRESTRES

L'Accord ouvre progressivement le marché américain aux exploitants canadiens de cars nolisés et de circuits touristiques en car, et aux compagnies canadiennes de camionnage. Il permet aussi graduellement les investissements canadiens dans les compagnies mexicaines de cars et de camionnage.

L'effet de l'ALENA sur ce secteur est indissociable de l'impact de la déréglementation. Les services de transport terrestre n'étaient pas inclus dans l'ALE américano-canadien, et pourtant tous les secteurs se restructurent en profondeur sous l'effet combiné de la Loi de 1987 sur les transports nationaux et de l'ALE qui modifie l'emplacement des installations de production, des fournisseurs et des marchés.

Les services de transport de tous genres - rail, camion, navire - ont en général été perçus comme des services publiques. Cela est dû aux coûts relativement élevés de leur infrastructure et aux économies d'échelle que permettent l'utilisation de transporteurs publics. La tendance dans ces secteurs est donc naturellement vers les monopoles ou les quasi-monopoles. Les gouvernements ont réagi en réglementant l'industrie afin de protéger les usagers et le public. La déréglementation et le libre-échange constituent un virage de principe important sur la façon de concevoir les services de transport.

Bien que les modalités générales de l'Accord s'appliquent au transport terrestre, l'annexe réserve explicitement ou maintient comme droit acquis certaines des politiques canadiennes clés, en particulier l'interdiction d'offrir au Canada des services de camions et de cars aux Canadiens.

Cela dit, l'inclusion des transports terrestres dans l'ALENA empêcherait l'imposition future de prescriptions sur la teneur canadienne dans le cas de fourniture de services transfrontières. Nous ne pourrions pas, par exemple, exiger des producteurs de ressources ou autres producteurs qui expédient des marchandises transfrontières qu'ils utilisent les services de camionneurs ou de chemins de fer canadiens. À l'heure actuelle, les camionneurs américains se taillent une part croissante du marché de camionnage transfrontières et certaines exportations canadiens sont expédiées à des ports américains sur des trains américains. L'ALENA nous empêcherait de changer notre politique actuelle, qui vise à accorder le pouvoir d'exploitation aux entreprises de camionnage et de cars américains et mexicaines qui offrent des services de transport transfrontières, sous réserve de leur respect des normes de sécurité et autre normes.

Le transport terrestre est inclus dans l'ALENA du fait de sa mention dans la clause relative à la portée du chapitre 12 sur le Commerce transfrontières des services, à savoir l'alinéa 1201(1)c) qui stipule : «Le présent chapitre s'applique aux mesures adoptées ou maintenues par une Partie relativement au commerce transfrontières de services effectué par des fournisseurs de services d'une autre Partie, y compris les mesures concernant : l'accès et le recours aux réseaux de distribution et de transport relativement à la prestation d'un service.»

L'article 1206 traite des réserves. Elles sont essentielles pour comprendre ce qui est ou n'est pas touché par l'Accord et certains domaines importants seront mentionnés. Le paragraphe 1206(2) stipule que «Chacune des Parties pourra énoncer, dans sa liste à l'annexe I, toute mesure non conforme existante maintenue par une État ou une province...dans les deux ans suivant la date d'entrée en vigueur du présent accord.»

Il revient donc aux provinces d'examiner toutes ses mesures, y compris ses lois, ses règlements, ses directives et ses pratiques relatifs aux transports, ainsi qu'à tous les autres services visés, et de déterminer s'ils sont non conformes. Elles doivent ensuite décider si elles désirent les maintenir en en faisant des réserves à l'annexe. Il est intéressant que la Partie à laquelle on renvoie ci-dessus est le gouvernement fédéral et qu'aucune disposition ne l'oblige à répondre positivement aux demandes des provinces en vertu de cet article. Par incurie, le gouvernement fédéral pourrait abolir des lois provinciales, etc. à l'aide de cet instrument international, contournant ainsi le problème constitutionnel du partage des pouvoirs.

Mises à part les réserves énoncées sur les listes de l'annexe V, l'article 1207 met fin aux restrictions quantitatives qui s'entend, selon le paragraphe 1213(2), «d'une mesure non discriminatoire ayant pour effet d'imposer des limites sur : a) le nombre de fournisseurs de services, par un contingent, un monopole, un critère d'utilité économique ou par tout autre moyen quantitatif; ou b) l'activité de tout fournisseur de services, par un contingent, un critère d'utilité économique ou par tout autre moyen quantitatif.» C'est la disposition clé qui confirme la déréglementation dans le secteur des transports terrestres.

Outre le chapitre 12, les industries du rail, du camionnage et des cars sont visées par plusieurs autres chapitres connexes, notamment : chapitre 9 : Mesures normatives; chapitre 11 : Investissement; chapitre 15 : Politique de concurrence, monopoles et entreprises d'État; chapitre 18 : Publication, notification et application des lois et chapitre 20 : Dispositions institutionnelles et procédures de règlement des différends.

NORMES

Le chapitre 9 de l'ALENA traite des «obstacles techniques au commerce» et a d'importantes répercussions sur l'intégration des services de transport terrestre nord-américains et sur la confirmation d'une harmonisation à la baisse des normes de sécurité.

Les dispositions de ce chapitre s'appliquent explicitement aux gouvernements provinciaux (article 902), même si les normes techniques imposées par les provinces ont été explicitement exonérées aux termes de l'article 601 de l'ALE.

À l'instar de l'ALE, le chapitre 9 (article 904) reconnaît le droit des pays à adopter, maintenir ou appliquer les mesures normatives visant à favoriser la sécurité ou à protéger la santé des personnes, l'environnement et les intérêts des consommateurs. Les pays ont aussi le droit d'établir le niveau de protection qu'ils jugent approprié, à la condition que cela ne constitue pas un «obstacle inutile» au commerce.

L'article 905 sur l'utilisation de normes internationales va beaucoup plus loin que l'ALE. Il stipule, en effet, que les normes internationales devraient, en général, servir de base aux normes nationales. Un pays peut encore imposer une norme entraînant une mesure de protection plus élevée, si cela est nécessaire pour atteindre des «objectifs légitimes» en matière de sécurité, de santé ou de développement durable.

Des dispositions détaillées de ce chapitre convergent toutes vers l'uniformisation des normes. On trouve des dispositions demandant que l'on s'efforce de rendre les normes compatibles; d'accepter les normes et procédures les uns des autres; de donner avis des nouvelles normes et de consulter à leur sujet; d'établir un «service de renseignement» qui réponde aux questions touchant les normes; de mettre sur pied des comités de coopération technique.

L'article 913 prévoit la mise sur pied d'un Comité des mesures normatives qui suivra la mise en oeuvre et l'application des dispositions de l'Accord et formera des comités et groupes de travail.

Tout cela revient à dire qu'il sera possible, en principe, de maintenir des normes plus exigeantes que les normes internationales ou que celles en vigueur aux États-Unis ou au Mexique, mais que ces normes donneront presque certainement lieu à des discussions et examens, et seront assujetties à la prescription exigeant que leur justification soit claire, technique et scientifiques. Par exemple, en ce qui concerne le contrôle des dangers environnementaux, l'Accord comporte plusieurs clauses détaillées sur l'utilisation de méthodes d'évaluation des risques, de lignes directrices concernant la mise à l'épreuve de produits chimiques, etc.

Tout différend au sujet des normes - lorsque la Partie réagissant à une plainte y tient - doit être réglé en vertu des procédures de règlement des différends de l'ALENA plutôt que du GATT (paragraphe 2005(4)). Dans tous les autres cas, un plaignant a le choix d'invoquer les procédures du GATT. Les groupes spéciaux de l'ALENA peuvent, à leur

propre initiative ou à la demande de l'une des Parties impliquée dans un différend sur les normes, faire faire un rapport par un Conseil d'examen scientifique (article 2015).

En ce qui concerne plus précisément les normes dans les transports, l'annexe 913 A prévoit la mise sur pied d'un Sous-comité des normes relatives aux transports terrestres chargé d'élaborer des mesures normatives compatibles dans un délai déterminé. Des mesures normatives communes doivent être définies concernant les conducteurs de camions et le personnel d'exploitation du transport ferroviaire, incluant les mesures normatives médicales; les mesures normatives touchant les véhicules (inspections, maintenance et réparations) et la signalisation routière. Les mesures normatives communes touchant le transport des marchandises dangereuses doivent être élaborées au plus tard six ans après la date d'entrée en vigueur de l'Accord.

L'alinéa 913(4)a) donne au Comité des mesures normatives le mandat de consulter des organismes non gouvernementaux, incluant les organismes de normalisation, les scientifiques et les spécialistes techniques. Il ne dit rien de l'apport des employés, des syndicats, des groupes de lobbying représentant des intérêts autres que ceux du monde des affaires ou le grand public. Il prévoit donc la création d'un processus qui sera à l'abri de l'influence démocratique dans un domaine qui a d'importantes répercussions sur la sécurité des particuliers et des collectivités.

Il semblerait aussi exister un autre danger réel, à savoir que le Canada serait obligé de se conformer aux normes américaines en matière de dépistage antidrogue obligatoire pour les travailleurs dans le secteur des transports.

Le chapitre 15 sur la politique de concurrence, les monopoles et les sociétés d'État stipule au paragraphe 1502(1) : «Le présent Accord ne sera pas interprété comme empêchant une Partie de désigner un monopole.» Mais l'alinéa 1502(3)b) précise que ces monopoles, dont ferait probablement partie la Commission canadienne du blé et l'Administration du transport des grains «...agisse uniquement en fonction de considérations commerciales au moment d'acheter ou de vendre le produit ou service faisant l'objet du monopole sur le marché pertinent, notamment en ce qui concerne le prix, la qualité, les stocks, les possibilités de commercialisation, le transport, (c'est nous qui soulignons) et les autres modalités et conditions d'achat ou de vente.» Cela touchera toutes les politiques visant à désigner des routes ou des ports canadiens pour les exportations de céréales et de tout autre produit de base en vrac visé par règlement.

SUBVENTIONS AUX TRANSPORTS

l'annexe 301.3 réserve ou continue de permettre les subventions effectuées en vertu de la Loi sur le transport du grain dans l'Ouest (LTGO), sous réserve des dispositions du chapitre 7 sur l'agriculture. Ces subventions sont versées aux compagnies canadiennes de chemin de fer seulement en vue d'éponger une part importante du coût du transport du grain. Comme dans l'ALE, les dispositions du chapitre 7 interdisent d'utiliser les subventions LTGO pour les exportations vers les États-Unis via les ports de la côte Ouest, et engagent les deux parties à s'efforcer de supprimer les subventions à l'exportation par l'entremise du GATT.

Si les subventions LTGO étaient supprimées ou substantiellement réduites en vertu du GATT - comme ce qui serait fort probable -, l'inclusion du transport terrestre

dans l'ALENA, contrairement à son exonération en vertu de l'ALE, créerait toute une différence. Puisque le transport terrestre est exclu de l'ALE, nous pourrions, si les subventions LTGO étaient menacées, exiger que les exportations de grain canadiennes soient expédiées par chemin de fer canadien et via les ports canadiens. Mais comme le transport terrestre est inclus dans l'ALENA, cela serait interdit. Cela constitue un important changement parce que, sans les subventions LTGO, une part importante de nos exportations de grain seraient expédiées sur les marchés internationaux par les chemins de fer et via les ports américains, ou par chaland sur la voie fluviale du Mississippi. Il vaut la peine de souligner que la Commission canadienne du blé - qui a toujours emprunté, par principe, l'infrastructure canadienne des transports - a récemment effectué des expéditions expérimentales via le port de Tacoma dans l'État de Washington.

L'annexe 301.3 réserve aussi les subventions au titre de la Loi sur les taux de transport dans les provinces Maritimes (sic), c'est-à-dire les taux privilégiés de transport des marchandises dans les Maritimes. Ce que cela implique est que toute augmentation de ces subventions, ou introduction d'autres subventions aux transports comme outil de développement régional est désormais interdite en vertu de l'ALENA.

Le chapitre 10 qui porte sur les marchés publics aura des effets sur deux importantes composantes de l'industrie du transport terrestre au Canada, à savoir la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada et VIA Rail. Ces deux entreprises sont incluses à l'annexe 1002.3 en qualité de sociétés d'État. Certaines exceptions visent les marchés énumérés à l'annexe 1002.7, tels la construction et la réparation de navires et les transports ferroviaires urbains et matériel de transport. L'absence de cette liste d'exceptions pour les locomotives et le matériel roulant, pour les composantes et services connexes, incluant les réparations et la maintenance, signifie qu'ils sont visés par ce chapitre. Lorsque ces produits ou services ne sont pas obtenus dans le pays, ils doivent maintenant être ouverts à la concurrence nord-américaine (pourvu qu'ils soient d'une valeur supérieur au seuil de 50 000 $).

Cela pourrait, par exemple, avoir un impact sur le «Pointe-Sainte-Claire Shop», à Montréal, dont les activités sont fondées sur des contrats commerciaux. En dépit du fait que cet important atelier de maintenance de wagons et de moteurs appartient entièrement au CN, il est tenu de soumissionner avec des entreprises de l'extérieur les travaux qu'il effectue, y compris les réparations et la maintenance du matériel CN. Bien que cela ne soit pas exigé dans l'Accord, cet article pourrait être utilisé par la direction des chemins de fer comme argument contre les fournisseurs intérieurs également, tel le grand atelier de Transcona. Il donne, en effet, plus de poids à leurs arguments concernant coûts non concurrentiels imputables aux frais généraux excessifs. Cet article aura aussi des effets sur les producteurs de locomotives et de matériel roulant du secteur privé canadien. Ni les compagnies des chemins de fer canadiennes, ni les gouvernements canadiens ne pourront leur donner la préférence face à des fournisseurs américains ou mexicains.

Le chapitre 11 sur l'investissement touche aussi le secteur du transport, en ce qu'il empêche l'adoption de toute nouvelle politique exigeant la propriété canadienne ou visant à imposer des prescriptions de résultat aux sociétés à capitaux étrangers.

Enfin, en ce qui concerne les dispositions de l'Accord, il n'y a aucune réserve ni exception pour le secteur des transports dans l'application du chapitre 21 sur les dispositions institutionnelles et les procédures de règlement des différends.

TRANSPORT MARITIME

Le Canada conserve le droit de réserver aux compagnies canadiennes de transport maritime, le transport sur les eaux canadiennes ainsi que les services maritimes liés à la mise en valeur des ressources offshore, et se réserve le droit de mettre en oeuvre une loi analogue à la loi Jones américaine, qui est préservée telle quelle comme déjà elle l'était dans l'ALE.

SERVICES AÉRIENS

L'article 1201 traite en général du commerce transfrontières des services, mais exclut explicitement «les services aériens, y compris les services de transport aérien intérieur et international, réguliers ou non, et les services auxiliaires de soutien autres que : (i) les travaux de réparation et de maintenance effectués pendant qu'un aéronef est retiré du service et (ii) les services aériens spéciaux.»

L'Accord et l'annexe excluent clairement les services aériens réguliers de transport intérieur et international et permettent le maintien des restrictions actuelles relatives à la propriété étrangère des compagnies aériennes. Rien d'autre ne pourrait accroître l'accès des compagnies aériennes américaines au marché canadien (bien que cela demeure réellement possible sous l'effet des négociations aériennes bilatérales en cours avec les États-Unis («ciels ouverts»).

SERVICES AÉRIENS SPÉCIAUX

-cartographie, topographie et photographie aériennes
-lutte contre les feux de forêts, interventions héliportées en forêt
-épandage aérien, excursions en avion
-entraînement au pilotage, etc.

Les services aériens spéciaux sont visés par l'Accord, et les compagnies américaines et mexicaines pourront fournir ces services au Canada après une période de transition. Bien que le Canada soit compétitif dans ce domaine, p. ex. dans la cartographie aérienne, certains emplois et débouchés d'affaires risquent d'être perdus dans les services aériens liés à nos industries extractives. L'investissement et les prises de contrôle américains dans les services aériens spéciaux peuvent encore être restreints (annexe II).

La maintenance et la réparation d'aéronefs retirés du service (c.-à-d. les activités normales de maintenance importante) sont incluses, mais l'annexe I «maintient comme droit acquis» la politique canadienne actuelle, qui exige que ces activités soient exercées par des entreprises canadiennes reconnues ou par des entreprises américaines en application de l'Entente bilatérale Canada-États-Unis sur la navigabilité.

Cette confirmation de la politique en vigueur signifie que le Canada ne pourrait pas revenir à une politique exigeant que toutes les principales activités de réparation et de maintenance des aéronefs soient exécutées au Canada. Il vaut la peine de souligner que les deux principaux transporteurs emploient en ce moment 6 000 travailleurs à des activités de maintenance des aéronefs, et que la loi sur la privatisation d'Air Canada a imposé le maintien des installations de maintenance à Winnipeg et à Montréal.

La maintenance régulière d'une flotte d'avions crée un nombre important d'emplois et les compagnies

aériennes canadiennes ont été portées à faire faire ce travail ailleurs.

LES TÉLÉCOMMUNICATIONS

INTRODUCTION

Le chapitre 13 de l'Accord de libre-échange nord américain traite des télécommunications. Cet accord vise à permettre la libre circulation en Amérique du Nord des besoins des sociétés en matière de communications et il élargit l'ALE en vigueur concernant l'accès à l'infrastructure pour les fournisseurs de services de transport de télécommunications (services de transport étrangers).

Certains services de télécommunications sont déjà assujettis à l'ALE, notamment les services de transmission et de traitement de données, ainsi que les services améliorés (c.-à-d. toute une gamme de services de télécommunications spécialisés - services de courrier électroniques et de messageries vocales, etc.) Ces services continueraient à être protégés en vertu de l'ALENA, qui viserait aussi les services de base interurbains (services d'interurbain à communications tarifées, services 800, «watts», etc.).

Le libre accès et recours au réseau public par des entreprises étrangères pour les communications transfrontières, ainsi que leurs droits d'interconnexion et d'accès à ce même réseau s'ajoutent à d'autres mesures de déréglementation intérieures prises par le gouvernement fédéral, notamment le projet de loi C-62, Loi sur les télécommunications et la décision récente du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications du Canada (CRTC) permettant la libre concurrence dans le domaine des services d'interurbain. Ces initiatives sont toutes reliées et sapent les objectifs stratégiques, tel celui de services téléphoniques universels abordables au Canada.

Ces initiatives indiquent que nous nous acheminons rapidement vers une déréglementation de notre industrie à l'américaine - stratégie dont l'objet est de mieux desservir les grandes entreprises à des coûts moins élevés, alors que les abonnés de services téléphoniques résidentiels pour appels locaux seront obligés d'assumer une part toujours croissante du maintien de notre réseau public national de télécommunications. De plus, il n'est pas clair comment nos compagnies de téléphone s'en tireront face à des entreprises de la taille de AT&T, de MCI et de U.S. Sprint.

En vertu de l'ALENA, les sociétés transnationales seront non seulement autorisées à pourvoir à leurs propres besoins en matière de services de communication de données améliorés et de base, mais pourront aussi offrir à d'autres entreprises et aux consommateurs des services publics de télécommunications transfrontières sur leurs propres réseaux (réseaux locaux). Elles pourront fournir ces services en vertu d'un contrat de revente ou d'arrangements d'utilisation partagée, sans avoir à contribuer au réseau de téléphone public sur réseau commuté.

Notre réseau et nos services de télécommunications sont le fruit d'une mosaïque comprenant des centaines de facteurs et d'objectifs stratégiques. Ils ont souvent été comparés à un concept géodésique dans lequel l'interrelation ou la dynamique entre chaque élément peut être touchée par un seul changement de tarif ou de politique. Les propositions de l'ALENA, en sus des mesures intérieures de déréglementation, nous mettent face à une réorientation profonde de nos buts stratégiques de notre régime et de réglementation.

VUE D'ENSEMBLE

Le chapitre 13 de l'ALENA accorde aux entreprises étrangères l'accès et le recours aux réseaux et services de transport des télécommunications canadiens «à des conditions raisonnables et non discriminatoires» - en d'autres termes, suivant des modalités et à des conditions non moins favorables que celles accordées aux entreprises canadiennes.

Mais le chapitre va encore plus loin. Il limite aussi les modalités et conditions que le Canada peut imposer aux entreprises étrangères dans l'avenir. En particulier, les législateurs seront tenus de s'assurer que les prix imposés pour les services téléphoniques soient basés sur des coûts économiques «directement liés à la prestation des services».

Parallèlement, l'interfinancement des services de transport sera encore permis. Pris ensemble, ces passages semblent signifier que, même si nous pouvons encore exiger de nos sociétés de téléphone d'interfinancer certains services, le Canada ne pourra exiger des sociétés de revente étrangères qu'elles fassent des contributions requises pour le maintien d'un service universel et abordable. Bref, nous sommes tenus d'ouvrir notre système aux prix abusifs des entreprises de télécommunications étrangères. Si nous choisissons d'imposer des prescriptions sociales sur nos propres entreprises dans un tel environnement, nous sommes libres de le faire. Mais le libellé de cette partie de l'ALENA signifie que nous ne pourrons pas imposer de conditions semblables aux entreprises de télécommunications étrangères ayant des activités au Canada.

Allant encore plus loin, l'article 6 de ce chapitre empêche le Canada d'imposer une condition quelconque à l'accès des revendeurs étrangers aux réseaux canadiens, à moins qu'une telle condition ne soit nécessaire - pas seulement souhaitable - pour protéger l'intégrité technique des réseaux ou services publics de transport des télécommunications. En d'autres termes, il ne peut y avoir aucune restriction à la revente des services de télécommunications ou à l'interconnexion de réseaux privés et publics au réseau canadien, à moins que l'on puisse prouver que cela constituerait une menace sur le plan technique ou que ces initiatives nuiraient à la capacité de nos entreprises de téléphone de fournir des services!

La revente totalement libre de pratiquement tous les services de télécommunications a été autorisée dans la décision 90-3 du CRTC. À ce jour, cette décision a principalement été utilisée par de petites entreprises canadiennes comme Call-Net et Cam-Net, dont les activités n'ont eu qu'un impact négligeable sur l'intégrité de notre système général de télécommunications. Mais le chapitre 13 de l'ALENA permettra à d'énormes entreprises étrangères comme AT&T et Cable & Wireless d'exiger le même traitement accordé actuellement à ces petites entreprises.

Pour contrer toute opposition que pourrait susciter au Canada la déréglementation, l'accord stipule que les efforts des entreprises fournissant des services «améliorés» ou des services «à valeur ajoutée» ne sont pas assujettis aux dispositions de la Loi canadienne sur les chemins de fer, qui gouverne les télécommunications.

La loi sur les chemins de fer exige de toutes les entreprises qu'elles soumttent leurs tarifs et les fassent approuver par le CRTC. Conformément à la décision de déréglementation prise par le gouvernement vers le milieu des années 80, le CRTC a choisi de ne pas tenir compte de cette partie de la loi et de permettre à CNCP (une grande entreprise de

télécommunications) de commencer à vendre certains services sans avoir soumis de tarifs.

Le Syndicat des travailleurs en télécommunications a contesté cette décision devant les tribunaux et les tribunaux lui ont donné raison en déclarant que CNCP avait à soumettre ses tarifs et que le CRTC ne pouvait libérer une entreprise de cette obligation. Le syndicat a aussi contesté une décision prise par le CRTC en 1985 selon laquelle les «sociétés de revente» n'avaient pas à soumettre de tarifs et a réussi également à l'infirmer.

Alors que le CRTC et les tribunaux étaient saisi de cette affaire, les représentants commerciaux du Canada entérinaient des clauses de l'ALENA qui empêcheraient le gouvernement, sous peine d'infraction à l'Accord, d'obliger les sociétés de revente qui fournissent des services améliorés ou à valeur ajoutée à soumettre des tarifs.

Par conséquent, tandis que les tribunaux canadiens ont jugé que la Loi sur les chemins de fer oblige les sociétés de revente à être réglementées, ces dispositions de l'ALENA, prises ensemble, pourraient accorder à des entreprises comme AT&T et Cable & Wireless le droit de concurrencer les entreprises canadiennes à titre de sociétés de revente, d'être exonérées de toute réglementation, de ne pas avoir à faire les contributions requises pour maintenir un service universel et abordable, de ne pas avoir à soumettre de tarifs et de ne pas être obligées de justifier leurs tarifs en fonction des coûts.

Bref, si l'ALENA est mis en oeuvre, les géants étrangers des télécommunications pourront s'en donner à coeur joie avec l'industrie canadienne des télécommunications. Ces entreprises puissantes pourront poursuivre leurs propres intérêts dans notre pays et les Canadiens seront incapables d'appliquer les politiques nécessaires pour que les entreprises qui exercent leurs activités ici répondent aux besoins de notre pays en matière de télécommunications.

Les résultats obtenus renforcent ce que nous n'avons cessé de croire, à savoir qu'un des principaux objets d'accords comme l'ALE et l'ALENA est de lier les mains de nos représentants élus, et de faire en sorte qu'il leur soit difficile, voire impossible, de réglementer le comportement des sociétés au bénéfice de l'intérêt public.

ANALYSE DÉTAILLÉE

Article 1302 : Accès et recours aux réseaux et services publics de transport de télécommunications.

Le paragraphe 1 oblige chacune des Parties garantisse aux entreprises l'accès et le recours à tout réseau public de transport de télécommunications, y compris les circuits loués privés, offerts pour la conduite de leurs affaires suivant des modalités «non discriminatoires».

L'alinéa 3a) exige que les tarifs des services offerts par les exploitants de réseaux publics reflètent «les coûts directement liés à la prestation des services.»

Le paragraphe 3 stipule aussi qu'«aucune disposition du présent paragraphe ne sera interprétée comme empêchant l'interfinancement des services publics de transport de télécommunications.»

ANALYSE : Le paragraphe 3 permet aux entreprises de téléphone canadiennes de fixer les prix de certains services (p. ex. interurbain) à un niveau plus élevé que celui du coût de la fourniture de ces services en vue de subventionner la fourniture de services (locaux) non rentables. Mais le Canada ne peut imposer aux sociétés de revente américaines qui veulent avoir accès aux réseaux publics canadiens des prix qui favorisent cet

interfinancement. Résultat : les entreprises américaines utiliseront nos propres réseaux pour soutirer des affaires des membres de Telecom Canada, sapant les fondements de l'interfinancement grâce auquel les services de transport des télécommunications canadiens sont universels et abordables.

Le paragraphe 1302(4) stipule que les sociétés doivent être autorisées à recourir aux réseaux publics pour assurer la transmission d'informations, y compris les communications internes des sociétés, et à avoir accès aux informations contenues dans des bases de données sur le territoire de l'un ou l'autre des trois pays.

ANALYSE : Ensemble, les paragraphes 1302(1) et (4), et l'article 1310 (Définitions) signifient qu'il faut donner aux sociétés américaines, à partir d'un endroit au sud de notre frontière, accès à l'information stockée dans les bases de données. Cela menace directement les emplois de traitement de données au Canada, sans parler de la souveraineté canadienne. En outre, si les sociétés américaines envoient ces données de l'autre côté de la frontière et en modifient «la structure, le contenu, le code ou le protocole», elles pourront réclamer le statut de fournisseurs de services améliorés dont les activités ne peuvent être réglementées par la loi canadienne. Ce qui laisse planer une menace sur l'industrie canadienne des télécommunications et sur des dizaine de milliers d'emplois.

Le paragraphe 1302(6) stipule que, sauf pour des considérations techniques, l'accès et le recours aux réseaux publics de transport des télécommunications ne soient subordonnés à aucune condition autre que celles qui sont nécessaires pour sauvegarder la capacité des fournisseurs de mettre leurs services à la disposition du public.

L'alinéa 1302(7)a) précise que les restrictions à la revente ne sont permises que si elles sont nécessaires pour protéger l'accès du public à des réseaux et services de téléphone.

ANALYSE : Aucune condition ne peut être imposée à l'accès ou au recours à nos réseaux ou services, à moins que l'on puisse établir que cet accès constitue une menace technique pour notre réseau ou qu'il menacerait la fourniture de services au public. En dehors de ces considérations étroites, il ne saurait y avoir de restrictions à la revente et à l'utilisation partagée ou à l'interconnexion de circuits loués ou détenus par une autre personne. En d'autres termes, aux termes de l'ALENA, les sociétés transnationales pourraient satisfaire leurs propres besoins en matière de données et de services améliorés et offrir des services publics de transport des communications.

Le paragraphe 1302(8) stipule que l'accès «non discriminatoire» (voir le paragraphe 1302(1)) s'entend de «modalités et de conditions non moins favorables que celles appliquées à l'égard de tout autre client ou usager» de services similaires.

ANALYSE : Le paragraphe 1302(6) et l'alinéa 1302(7)a) autorisent le Canada à imposer des restrictions à la revente dans certaines circonstances limitées. Mais le paragraphe 1302(8) exige que ces restrictions soient appliquées également à toutes les entreprises. Puisque le Canada a déjà ouvert son marché de transport de communications sonores interurbaines à un nombre relativement petit de sociétés de revente intérieures comme Call-Net, le paragraphe 1302(8) nous empêchera d'imposer des conditions différentes aux énormes sociétés de revente comme Cable & Wireless ou AT&T.

Article 1303 : Conditions

régissant la fourniture de services améliorés ou à valeur ajoutée.

L'alinéa 1303(2)b) stipule qu'aucun des trois pays ne peut obliger une entreprise à fournir des services améliorés ou à valeur ajoutée pour justifier par comparaison à ses coûts.

ANALYSE : L'alinéa 1302(3)a) exige que les prix des services offerts par les exploitants de réseaux publics «reflètent les coûts.» En d'autres termes, leurs prix doivent être fondés sur les coûts. Mais l'alinéa 1303(2)b) affirme que les pays ne peuvent pas exiger des sociétés de revente qu'ils fondent leurs prix sur leurs coûts réels. Ainsi, alors que les membres de Telecom Canada doivent justifier le prix de leurs services en prouvant qu'ils sont fondés sur les coûts, les sociétés de revente comme Cable & Wireless auront la liberté d'imposer le prix qu'ils veulent pour leurs services. Cette disposition de l'ALENA invite, à toutes fins pratiques, les sociétés transnationales de transport des communications à poursuivre sur le marché canadien une politique infructueuse de réduction des prix impitoyable pour accroître sa part du marché. Vu l'impact des guerres de prix au moment de la déréglementation de l'industrie aérienne, il n'est pas difficile de s'imaginer ce qui pourrait arriver dans des circonstances similaires dans l'industrie canadienne des télécommunications.

L'alinéa 1303(2)c) stipule que l'on ne peut exiger des sociétés de revente qui fournissent des services améliorés de soumettre un tarif.

ANALYSE : Ici encore, cette partie de l'ALENA va directement à l'encontre de la loi canadienne. Elle empêcherait quiconque d'invoquer cette loi pour s'assurer que des sociétés telles que Call-Net et Cable & Wireless continuent d'être réglementées. Ce qui avantage énormément ces entreprises par rapport aux entreprises canadiennes, qui sont obligées de soumettre des tarifs et de les faire approuver.

L'article 1304 sur les mesures normatives favoriser l'harmonisation des normes techniques dans les trois pays et prévoit la formation d'un Sous-comité des normes de télécommunications en application du paragraphe 913(5) (Comité des mesures normatives) pour l'exécution de cette tâche.

ANALYSE : La pression mise pour harmoniser les mesures normatives relatives au matériel ajoutée à la suppression graduelle des tarifs sur l'équipement de télécommunications incitera encore davantage des entreprises comme Northern Telecom à faire de nouveaux investissements au Mexique et à y déplacer sa production.

SERVICES FINANCIERS

L'ALENA reprend les dispositions fondamentales de l'ALE et les applique au Mexique - par exemple les mesures exonérant les sociétés américaines des restrictions en matière de participation étrangère imposées aux institutions financières et de la restriction empêchant les institutions financières étrangères de détenir plus de 16 p. 100 de l'actif financier du système bancaire canadien.

Mais l'ALENA va bien plus loin que l'ALE du fait qu'il élargit et approfondit la portée de la déréglementation des services financiers et limite le pouvoir des gouvernements. Il est clair que l'ALE a été le plancher à partir duquel la poursuite de la déréglementation a été négociée. Les sociétés financières américaines sont mieux en mesure de s'installer et d'avoir des activités au Canada, de prendre le contrôle de sociétés canadiennes, de traiter et de transmettre de l'information à l'étranger et d'avoir accès aux épargnes des Canadiens et de les transférer selon les priorités de leurs propres sociétés, qu'elles correspondent ou non aux objectifs nationaux ou provinciaux.

L'ALENA poursuit l'enchâssement et la promotion du programme de déréglementation financière que le gouvernement Mulroney s'est fixé depuis qu'il a pris le pouvoir. Le fait que le Canada ait permis que sont système financier soit de plus en plus intégré aux marchés privés mondiaux non réglementés a provoqué une hausse de la dette nette privée et publique étrangère, dont une plus grande portion est à court terme et donc très sensible aux fluctuations des attentes des gestionnaires de l'argent étrangers. Les déficits grossissant du compte courant du Canada n'ont pas été corrigés par la dévaluation importante de la monnaie, mais ont été soutenus par l'entrée de capitaux maintenus à des taux d'intérêt élevés.

Les gouvernements sont de plus en plus les otages de la logique de ces marchés. L'obligation politique de rendre compte aux électorats est remplacée par la reddition de compte aux créanciers étrangers. S'ils ne répondent pas aux attentes du marché - par exemple, en augmentant les dépenses gouvernementales ou en diminuant les taux d'intérêt - ils risquent de provoquer d'importantes fuites de capitaux et de voir réduire leurs cotes de crédit ainsi que celles des sociétés publiques et privées qui dépendent aussi des marchés financiers mondiaux.

Une des dispositions clés du chapitre 14 est le **traitement national** accordé aux sociétés financières américaines (et mexicaines) en ce qui concerne l'établissement, l'acquisition, l'expansion, la gestion, la direction, l'exploitation et la vente...d'investissements.» (Article 1407.1 (sic) - NDT : en fait, il s'agit de l'article 1405(1)). Le traitement national désigne un traitement non moins favorable que

celui accordé aux fournisseurs de services financiers ou institutions financières nationaux. Le traitement accordé à un fournisseur de services financiers américain ou à une institution financière américaine peut être différent dans la mesure où il **«offre les mêmes possibilités de concurrence»** (paragraphe 1405(5) - NDT : même remarque que ci-dessus). Le traitement national a été renforcé comparativement à l'ALE et les obligations qu'il impose ont, contrairement à l'ALE, été élargies pour inclure les juridictions provinciales. En outre, les organismes d'autoréglementation, telles les bourses des valeurs, aussi bien au niveau provincial que fédéral, ne doivent pas être discriminatoires à l'endroit des investisseurs américains. Il existe une exception limitée et pas clairement définie à la prescription de traitement national fondée sur des «motifs de prudence».

Chacun des pays et ses provinces et États peut avoir un régime de retraite public ou un régime de sécurité sociale, ou une entité publique qui exerce des activités à l'aide de ressources ou avec des garanties du gouvernement de son pays (paragraphe 1401(4)), par exemple un fonds d'investissement national. Cependant, si ces activités viennent en concurrence avec celles d'autres institutions, elles seraient soumises aux dispositions de l'Accord, par exemple, la prescription d'indemnité pour une mesure «équivalant à l'expropriation».

Dans le cas d'un nouveau fonds d'investissement, ses activités auraient à être compatibles avec les dispositions de l'Accord. Par exemple, il aurait, à titre de société d'État, à respecter les modalités de l'article 1502 qui interdit aux sociétés d'État d'exercer des activités jugées discriminatoires contre les investisseurs américains, ou l'obligation d'agir uniquement pour des considérations d'ordre commercial. Cela semble enfermer dans des limites très étroites les buts d'un tel fonds - par exemple, de favoriser les entreprises à participation canadienne ou d'atteindre des buts, tels le développement régional ou la protection de l'environnement, réputés être non commerciaux.

Un des principaux élargissements de l'ALE effectués par l'ALENA est l'ingérence dans les **domaines de compétence provinciale.** En vertu de l'ALE, en effet, les provinces n'étaient pas tenues d'appliquer les dispositions sur les services financiers, sauf pour ce qui est de l'assurance. Mais en vertu de l'ALENA, les entités réglementées par une province, telles les sociétés de fiducie, les sociétés de prêt hypothécaire et les sociétés de prêts, sont maintenant assujetties à ces modalités et conditions. Les provinces sont tenues d'accorder aux investisseurs américains le traitement national, ce qui signifie un traitement aussi favorable que celui accordé aux entreprises

appartenant aux provinces. (Paragraphe 1407(7)) (?)

Les mesures non conformes existantes sont maintenues à titre de droits acquis, à la condition qu'elles soient explicitement énumérées à l'annexe des réserves. Toute nouvelle mesure doit respecter les dispositions de l'Accord. On ne peut leur accorder un traitement différent que si cela est fait pour des «motifs de prudence».

Parmi les autres mesures qui déréglementent le secteur des services financiers et qui renforcent l'aptitude des sociétés à se déplacer sur tout le continent sans ingérence des gouvernements, mentionnons les suivantes :

* Le paragraphe 1404(5) garantit aux institutions financières américaines (et mexicaines) installées au Canada **le droit de transférer et de traiter de l'information en dehors du Canada.** Cela a d'importantes répercussions sur les emplois dans le domaine du traitement des données au Canada, mais soulève aussi d'importantes questions touchant à la protection de la vie privée - par exemple, les dossiers d'assurance médicale. Cela exige des changements à la Loi sur les banques et devra s'appliquer également aux institutions canadiennes. Il s'agit d'un important précédent qui interdit de réglementer les flux d'information transfrontières. Ajouté à la suppression des restrictions sur tous les genres de transferts financiers transfrontières, cela a d'importantes répercussions sur l'économie canadienne, compte tenu de la possibilité d'échanger des services à l'échelle internationale et de la composante «connaissance» croissante de la production.

* Les institutions financières et les fournisseurs de services financiers ne sont pas soumis à la prescription d'embaucher des Canadiens au sein de leurs conseils d'administration ou dans des postes de haute direction, ni même de voir à ce que tous les membres de leurs conseils soient des résidents permanents du Canada (seule une majorité simple est requise). En vertu des dispositions du chapitre sur l'admission temporaire, les effectifs de la haute direction peuvent librement se déplacer de part et d'autre des frontières.

*Ils peuvent, en vertu de l'article 1109, effectuer tous les genres de transferts financiers, depuis les dividendes et les bénéfices aux frais de gestion, sans ingérence, en devises convertibles, aux taux du marché des changes.

Les dispositions de ce chapitre, contrairement à l'ALE, sont assujetties aux mécanismes de règlement des différends de l'ALENA. Une importante concession aux États-Unis est la création d'un **mécanisme d'arbitrage investisseurs-État** (voir chapitre 11), par l'entremise duquel tous les investisseurs américains, y compris les sociétés fournissant des services financiers, ont le droit de

contester directement les lois canadiennes.

La définition des services financiers a été énormément élargie. Dans l'ALE elle était limitée aux services financiers soumis à une réglementation fédérale et fournis par les institutions financières (à l'exclusion des polices de souscription et d'assurance). Dans l'ALENA, un service financier désigne «un service de nature financière, y compris l'assurance, et un service accessoire ou auxiliaire à un service de nature financière.» (Article 1417 (sic) - NDT : en fait, il s'agit de l'article 1416).

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Le chapitre 19 s'intitule : «Examen et règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs.»

INTRODUCTION

Le traitement des lois sur le recours commercial a été l'une des principales questions lors des pourparlers en vue de l'ALE et de l'ALENA. L'objectif que le gouvernement Mulroney était censé poursuivre dans les négociations en vue de l'ALE était de s'assurer un accès garanti aux marché américain en obtenant que les lois américaines sur le recours commercial ne puissent être invoquées contre les exportateurs canadiens. L'accès garanti au marché américain est également indispensable pour le gouvernement mexicain qui tente d'attirer les investisseurs étrangers au Mexique.

Les négociations commerciales ayant diminué les tarifs, les lois nationales sur le recours commercial ont pris une importance accrue à titre d'obstacles «non tarifaires» au commerce. Le GATT a déclaré que les États-Unis étaient «l'un des pays qui imposait le plus fréquemment des droits antidumping et compensateurs. De plus, ce pays a été le premier à adopter des dispositions contraignantes en matière de «commerce déloyal», tels les article 301 et 307 de leur loi sur le commerce, qui permettent de limiter l'accès au marché américain et servent surtout de levier pour obtenir des concessions pour les sociétés américaines exerçant leurs activités à l'étranger.

L'application unilatérale des lois commerciales américaines ne sape pas seulement l'accès au marché, mais pousse les pays à ajuster ou à laisser tomber leurs politiques jugées contraires aux intérêts des Américains. Les programmes canadiens et mexicains dans les domaines de l'énergie, de la culture, du développement régional, de l'agriculture, de l'environnement ainsi que les programmes sociaux ont été attaqués en application des lois américaines sur le recours commercial. Au cours du débat sur le libre-échange, le gouvernement Mulroney a donné aux Canadiens l'assurance qu'il saurait négocier l'accès au marché américain sans remettre en question les programmes nationaux vitaux.

Pour les négociateurs canadiens et, dans une certaine mesure, mexicains, le critère le plus important pour évaluer un accord de libre-échange est d'établir dans quelle mesure il garantit l'accès au marché américain en restreignant la portée des lois américaines sur le recours commercial, tout en empêchant que les principaux programmes nationaux soient réputés causer des distorsions commerciales ou constituer des subventions déloyales. Les négociateurs américains, pour leur part, voulaient maintenir et renforcer les recours commerciaux. Les dirigeants du Congrès avaient

clairement indiqué d'emblée qu'ils n'approuveraient pas un accord commercial qui sapait la législation commerciale américaine. Ils ont aussi cherché à limiter certains programmes gouvernementaux canadiens et mexicains qualifiés de subventions causant une distorsion des échanges. Les principaux objectifs des Américains étaient dans d'autres domaines, par exemple ceux de l'investissement, des services, des droits de propriété intellectuelle et de l'énergie. Leur but en ce qui concerne les recours commerciaux était de repousser les demandes canadiennes et mexicaines en vue d'un ensemble de règles communes, de faire des progrès dans des secteurs prioritaires et de bâtir un accord qui serait acceptable au Congrès et servirait de modèle pour les négociations commerciales futures.

RÉSUMÉ DES PRINCIPALES DISPOSITIONS

Au cours de la négociation de l'ALE, les États-Unis et le Canada n'ont pas réussi, ce qui n'est guère étonnant, à s'entendre sur une série de règles bilatérales régissant les droits antidumping et compensateurs et les pratiques de fixation des prix transfrontières. L'ALE a plutôt amené les Parties à s'engager à remplacer le système de règles en vigueur dans les deux pays relativement aux droits antidumping et compensateurs appliqués à leurs échanges bilatéraux (article 1906 de l'ALE). Si elles n'arrivaient pas à s'entendre sur un nouveau régime au bout de cinq à sept années, chacune des Parties pourrait abroger l'ALE à six mois d'avis (article 1906 de l'ALE).

L'ALENA supprime les délais imposés pour négocier des règles bilatérales concernant les droits compensateurs, antidumping ainsi que les subvenions et les remplace par un engagement plus vague «de se consulter sur la possibilité d'élaborer des règles et des disciplines plus efficaces relativement à l'utilisation de subventions transfrontières et de s'en remettre à un nouvel ensemble de règles pour traiter les cas de pratiques transfrontières déloyales de fixation des prix et de subventionnement (sic) gouvernemental.» (Paragraphe 1907.2 de l'ALENA). Le Groupe de travail prévu à l'ALE (article 1907) en vue d'élaborer un régime de remplacement a été aboli (voir l'annexe 2001(2) B de l'ALENA). Le recours à l'abrogation (article 1906 de l'ALE) en cas de non-accord a aussi été supprimé de l'ALENA.

À l'instar de l'ALE, l'ALENA prévoie que chaque Partie donnera notification à l'avance des amendements apportés aux lois sur les recours commerciaux (ALE-ALENA alinéa 1902(2)b)) et procède à des consultations, à la demande de toute autre Partie (ALE-ALENA alinéa 1902(2)c)). L'article 1903 de l'ALENA, comme l'article 1903 pratiquement identique de l'ALE, autorise une Partie à demander qu'une modification soit soumise à un groupe spécial en vue de déterminer si

ladite modification aux lois sur les droits antidumping et compensateurs de l'autre Partie est compatible avec le GATT, avec les codes du GATT sur les droits antidumping et les subventions ou au «but et à l'objet» de l'ALENA. Le groupe ne peut qu'émettre un avis déclaratoire, c'est-à-dire qui n'a pas de force ou d'effet exécutoire (paragraphe 1903(1)). Comme l'ALE, l'ALENA réserve à chacune des Parties le droit d'appliquer ses lois sur les droits antidumping et compensateurs (ALE-ALENA, article 1902). L'ALENA réserve aussi le droit pour chacune des Parties de changer ou de modifier sa législation sur les droits antidumping ou sur les droits compensateurs. Si une modification mentionne l'autre Partie, alors elle s'appliquera à celle-ci (ALE-ALENA alinéa 1902(2)a)). De plus, l'article 102 de l'acte de mise en oeuvre de l'ALE américain stipule que les lois des États-Unis l'emporteront en cas de conflit avec l'ALE.

Aux termes de l'ALE, une procédure d'examen par un groupe spécial binational remplacerait l'examen judiciaire des décisions en matière de droits antidumping et de droits compensateurs. (ALE, paragraphe 1904(1)). L'ALENA reprend ces dispositions en les appliquant à chacune des trois Parties (ALENA, paragraphe 1904(1)). Toute «Partie en cause» pourra demander qu'un groupe binational examine toute détermination finale en matière de droits antidumping et de droits compensateurs imposés à ses exportations.

L'ALENA renforce les procédures de «contestation extraordinaire» établies par l'ALE. En vertu de cet accord, un Comité de contestation extraordinaire pouvait être établi pour examiner les allégations d'«inconduite grave» ou de «grave conflit d'intérêts» par un des membres du groupe spécial; pour établir si celui-ci s'est considérablement écarté d'une règle fondamentale de procédure ou s'il a «manifestement outrepassé ses pouvoirs, son autorité ou sa compétence». L'ALENA élargit ces motifs en ajoutant l'exemple de la non-application «des critères d'examen appropriés». Selon Gordon Ritchie, négociateur en chef adjoint de l'ALENA, cela ouvre la porte à d'autres «contestations extraordinaires» telles que l'appel infructueux interjeté par le représentant au Commerce américain dans l'affaire du port transformé.

L'article 1905 de l'ALENA sur la «Protection du régime d'examen par des groupes spéciaux» est nouveau. Il crée le recours à un «comité spécial» si une Partie estime que «l'application de la législation d'une autre Partie» a empêché la mise sur pied d'un groupe spécial pour examiner une décision en matière de droits antidumping et de droits compensateurs, ou a empêché la mise en oeuvre de la décision du groupe spécial. Les membres de ce comité spécial seront choisis sur la liste des arbitres ou anciens arbitres

d'une contestation extraordinaire. Ces dispositions semblent avoir été énoncées pour tenir compte des différences d'administration de la législation commerciale mexicaine. Si les règles du comité spécial tranche en faveur de la Partie plaignante, celle-ci pourra «suspendre à l'égard de la Partie visée par la plainte l'application de l'article 1904 ou suspendre à l'égard de la Partie visée par la plainte les avantages découlant du présent accord, selon qu'il pourra être approprié de la faire dans les circonstances.» (Paragraphe 1905(8) de l'ALENA).

L'article 1908 de l'ALENA crée une section au sein de la nouvelle Commission du libre-échange nord-américain chargée de «faciliter le travail» des groupes spéciaux ou des comités prévus au chapitre 19. La commission absorbe le Secrétariat binational établi par l'ALE pour desservir les groupes spéciaux et comités du chapitre 19 (ALE, article 1909).

ÉVALUATION

Le chapitre 19 de l'ALENA marque l'abandon définitif par les Conservateurs des motifs originaux avancés pour instituer le libre-échange avec les États-Unis, à savoir le désir d'avoir un ensemble de règles communes régissant le commerce entre les deux pays. Comme ses représentants l'ont clairement indiqué dès le début des pourparlers, les États-Unis n'ont jamais été intéressés à négocier des règles de communes disciplinant l'utilisation des recours commerciaux. L'article 1902 de l'ALENA sur le «Maintien de la législation interne sur les droits antidumping et les droits compensateurs» concède que cette demande n'a jamais été respectée.

Les Conservateurs prétendent maintenant que le GATT a toujours été la voie qu'ils ont préférée pour établir des règles communes. Mais, en 1987, les prétendus obstacles à la négociation par l'entremise du GATT avaient été présentés comme la raison justifiant une négociation directe avec les États-Unis. Du point de vue du Canada, le libre-échange continental est une politique sans justification. La privatisation, la déréglementation et les droits des sociétés, confirmés par des concessions faites uniquement par le Canada et obtenues grâce au pouvoir des États-Unis, sont des fins en eux-mêmes.

Le recours à des groupes spéciaux binationaux était conçu comme une mesure temporaire de dépannage. L'ALENA en fait une mesure permanente. Les groupes spéciaux ont pour seul mandat d'appliquer les lois et pratiques nationales de la Partie importatrice (ALENA, article 1902). Aux fins de l'examen par le groupe spécial en vertu du chapitre 19, «les lois sur les droits antidumping et sur les droits compensateurs des Parties, selon qu'elles pourront être modifiées de temps à autre, sont incorporées dans le présent accord» (ALENA, paragraphe 1904(3); NDT : en

fait, il s'agit du paragraphe 1904(2)). Comme l'a fait remarqué le Département du Commerce américain en 1992 concernant la décision rendue sur le bois d'oeuvre de résineux, «rien dans l'ALE n'empêche le Département d'appliquer la loi américaine sur les droits compensateurs contre un programme (canadien) de compensation (FR 57 22610n).

En ce qui concerne les exportations et les programmes publics canadiens, le corpus de décisions et de précédents constitués par les groupes spéciaux est fondé sur la législation commerciale américaine. Les États-Unis peuvent changer ces lois unilatéralement pour annuler les effets d'une décision défavorable d'un groupe spéciale. Avant de participer à ces groupes spéciaux binationaux, le Canada n'avait jamais accepté que ses programmes de commercialisation des produits agricoles, de développement régional ou de transport soient réputés causer des distorsions commerciales ou constituer des subventions illégitimes. Dans ces cas et dans d'autres, les groupes spéciaux **binationaux** ont maintenant confirmé des décisions américaines contre ces programmes. C'est un changement d'orientation important de la diplomatie commerciale canadienne. La participation du Canada au processus des groupes spéciaux sanctionne les décisions prises contre lui, ce qui affaiblit sa position dans les négociations internationales subséquentes sur les subventions ainsi que l'appui national donné aux importants programmes intérieurs.

Le fait que les États-Unis aient réussi à obtenir des procédures de contestation extraordinaire plus exigeantes indique qu'ils n'étaient pas satisfaits des limites même minimales imposées à l'unilatéralisme et «rend le processus (de règlement des différends) plus long, plus coûteux et plus incertain» (Ritchie, 1992:A17). En vertu de l'ALENA, le Canada et le Mexique demeurent assujettis à la loi commerciale américaine la plus dure et la plus injuste de toutes. L'article 301 a été invoqué deux fois contre la Canada depuis un an, pour «entamer unilatéralement» l'affaire des droits compensateurs contre le bois d'oeuvre de résineux canadien et pour attaquer les droits environnementaux prélevés par l'Ontario en conformité avec le GATT en vue de favoriser la réutilisation des contenants d'alcool.

Enfin, l'article 409 de la loi américaine de mise en oeuvre de l'ALE (le fameux amendement Baucus-Danforth) vise explicitement les prétendus pratiques du Canada en matière de subventions. Il demande au représentant au Commerce américain d'examiner les demandes faites par toute industrie américaine ayant des raison de croire que la concurrence subventionnée du Canada lui causera des préjudices, avant l'élaboration de nouvelles règles et disciplines bilatérales. Le représentant au

Commerce américain fera enquête au nom de l'industrie et envisagera ensuite les mesures à prendre en application de l'article 301. De façon perverse, en vertu de cette clause, il est plus facile pour l'industrie américaine d'entamer des poursuites commerciales contre le Canada que contre les autres signataires du GATT. En dépit des vives instances de haut niveau, les objections canadiennes à l'article 409 ont été écartées. Le gouvernement Mulroney a uniquement réussi à faire ajouter à la législation américaine une clause qui élargit les dispositions de l'article 409 à tout pays concluant un accord commercial avec les États-Unis. En conséquence, les pratiques du Mexique en matière de subventions peuvent faire l'objet d'une enquête aux termes de l'amendement Baucus-Danforth.

RAPPORTS À L'URUGUAY ROUND

Ni le Canada, ni le Mexique n'ont, tout seuls, assez d'influence pour obtenir des changements à la législation commerciale intérieure des États-Unis. Toute clause de sanction dépend de l'issue de l'Uruguay Round au terme de laquelle la position des États-Unis pourrait être modifiée sous la pression combinée de la CE, du Japon et des PMA. Un accord du GATT serait selon toute probabilité intégré subséquemment à l'ALENA.

Un accord du GATT qui modifiera sensiblement la législation commerciale américaine susciterait une forte opposition de la part des organismes administratifs américains (comme le Département d'État) et du Congrès. Les grandes industries américaines se sont plaintes au représentant au Commerce américain du fait que le texte actuel de Dunkel entraînerait des modifications à la loi commerciale américaine dans les domaines de la R et D et des programmes de développement régional. Dernièrement, les pourparlers sur l'acier ont avorté parce que les Européens insistaient pour avoir un «feu vert» en matière de subventions régionales, ce à quoi les Américains s'opposaient. Les objections du gouvernement Bush ont également eu pour effet de faire enlever du texte de Dunkel les subventions à l'environnement, qui étaient protégées dans le projet de texte du GATT de 1990.

Si l'Uruguay Round n'aboutit pas, l'ALENA, ainsi que l'option en étoile que représente l'initiative «Enterprise for the Americas» et les initiatives bilatérales à l'égard de l'Europe de l'Est et des petits pays de la région du Pacifique, seront une importante solution de repli pour les États-Unis. Prévoyant que l'Uruguay Round pourrait ne pas aboutir à un accord général, les négociateurs américains de l'ALENA ont renforcé l'exécution des dispositions relatives aux services, à l'investissement et aux droits de propriété intellectuelle sans renoncer aux pouvoirs des recours commerciaux.

Cependant, les sociétés américaines compétitives à l'échelle mondiale accepteraient que l'on restreigne de façon limitée les recours commerciaux en échange d'un renforcement des mesures d'exécution et d'un mécanisme de règlement des différends plus contraignant dans les domaines jugés prioritaires par les sociétés transnationales installées aux États-Unis, à savoir le traitement national, les droits de propriété intellectuelle et les échanges de services. L'intention des nouvelles dispositions des articles 301, «Special 301», «Super 301» sur le commerce déloyal est principalement expansionniste, c'est-à-dire qu'ils visent à obtenir des concessions pour les sociétés américaines compétitives à l'échelle mondiale au lieu de protéger les entreprises et les travailleurs américains lésés par la concurrence à l'importation. Un accord du GATT qui maintiendrait dans l'ensemble les recours commerciaux américains tout en renforçant l'exécution supranationale et le mécanisme de règlement des différends, ne ferait qu'accroître le pouvoir des plus grandes sociétés transnationales américaines et porterait un double préjudice au programme des mouvements sociaux au Canada et au Mexique.

Des mécanismes d'exécution puissants sanctionnés par le GATT et des organismes de règlement des différends en matière de commerce et d'investissements capables de prendre des décisions exécutoires constituent une grave menace à l'intégrité de toute une gamme de programmes et de politiques intérieurs canadiens, mexicains et américains visant à protéger l'environnement, à appuyer les agriculteurs, à promouvoir la santé et la sécurité, à protéger les droits des travailleurs, à assurer l'indépendance culturelles ainsi que la justice sociale. Bien que le GATT soit parfois présenté comme une solution de rechange à un accord de libre-échange continental, la perspective d'une constitution mondiale des sociétés est aussi dérangeante même que les «scénarios de la pire éventualité» que laisse présager la poursuite de l'application unilatérale des recours commerciaux américains.

Dans le cas du Canada, l'impact des lois commerciales américaines, bien que considérable, a été très exagéré par le gouvernement fédéral et par le milieu des sociétés à des fins idéologiques. Le transfert du pouvoir démocratique de réglementation à un processus secret, supranational d'exécution et de règlement des différends n'ayant pas de compte à rendre et dominé par les sociétés pourrait retarder la réalisation des programmes des mouvements sociaux, de travailleurs et d'environnementalistes bien plus que l'ajustement aux recours commerciaux américains. C'est un exemple typique d'un remède qui est pire que la maladie.

Les efforts visant à réglementer de façon démocratique le comportement des sociétés et à

renforcer l'obligation de rendre compte des sociétés peuvent servir de fondement à la coopération entre les mouvements sociaux dans les trois pays. Ce point peut être obscurci si l'on met trop l'accent sur les recours commerciaux et les questions d'accès au marché, telles les lois sur les droits compensateurs. Les gouvernements canadien et mexicain ont à leur disposition des options de pays souverains pour répondre aux mesures commerciales unilatérales des Américains, cas par cas. Les gouvernements canadien et mexicain actuels n'ont tout simplement pas voulu explorer des actions indépendantes. Ils ont plutôt préféré se cacher derrière l'épouvantail du «protectionnisme» américain pour conclure des accords globaux sur le commerce et les investissements qui portent sérieusement atteinte à la souveraineté nationale et qui déplacent carrément le pouvoir démocratique, le faisant passer des citoyens et des mouvements sociaux des trois pays aux mains des plus grandes sociétés transnationales du continent.

OUVRAGES DE RÉFÉRENCE

Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis d'Amérique. «Annexe, partie A.» Loi visant à mettre en oeuvre l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis d'Amérique. Ottawa, 8 décembre 1988.

Accord de libre-échange nord-américain : ébauche du texte juridique. 8 septembre 1992.

Ritchie, Gordon. (1992). «The Bottom Line: A More Prosperous North America», dans le Globe and Mail du 21 août, p. A-17.

Département du Commerce américain (1992). Certain Softwood Products from Canada: Final Affirmative Countervailing Duty Determination. FR, 28 mai, Washington, D.C.

LES PROGRAMMES SOCIAUX

Les défenseurs de l'ALENA soutiennent que les programmes sociaux du Canada, y compris les services sociaux, les soins à l'enfant et la sécurité du revenu sont protégés. En fait, cependant, on exercera continuellement des pressions pour harmoniser ces programmes aux pratiques des États-Unis et du Mexique.

Les défenseurs de l'ALENA fondent leur affirmation voulant que les services sociaux soient protégés sur trois parties de l'Accord, à savoir les chapitres sur les marchés publics, sur l'investissement et sur le commerce transfrontières des services. Le chapitre sur les marchés publics stipule essentiellement que les services sociaux sont exclus de l'ALENA ainsi que les domaines de la santé et de l'éducation. Ce qui signifie, du moins à court terme, que les gouvernements du Canada ne sont pas obligés de soumettre des offres à des fournisseurs d'autres pays pour obtenir ces services. Les chapitres sur l'investissement et les services sont moins limitatifs, mais encore très visiblement protecteurs; ils stipulent qu'on ne peut empêcher aucun gouvernement de fournir un service comme la sécurité du revenu, le bien-être social ou les soins à l'enfant. Aux fins de l'investissement et du traitement national des services, les programmes sociaux ne seront pas réputés être des obstacles commerciaux.

Le problème que pose les prétendues protections est que celles-ci ne font en fait rien pour atténuer les contraintes inhérentes au premier Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et que reprend l'ALENA en vue d'une harmonisation. L'harmonisation des programmes sociaux se produit de deux manières, d'abord en raison des pressions exercées par les employeurs et les gouvernements pour amener les Canadiens à souscrire à leurs objectifs de libre-échange ou bien à la suite de pressions exercées sur des politiques sociales de grande échelle.

Richard Lipsey, économiste et défenseur du libre-échange bien connu, soutient que les pressions générales qui sont exercées dans le sens de l'harmonisation se produisent même en l'absence d'un traité de libre-échange, tout simplement parce que le Canada est un pays à économie ouverte. Il croit que les gouvernements et employeurs canadiens doivent suivre l'évolution internationale des politiques sociales, comme tout autre pays dont l'économie dépend du commerce.

Ce dont Lipsey ne tient pas compte c'est l'énorme valeur symbolique d'un accord comme l'ALENA pour les gouvernements et les employeurs qui veulent réduire la sécurité du revenu et les services sociaux en rajustant à la baisse les rémunérations et les taux d'imposition et en faisant augmenter le taux de change du dollars canadien et la mobilité de la main-d'oeuvre.

Les économistes ne s'entendent

pas sur le nombre exact de fermetures d'usines et de pertes d'emploi qu'il faudrait imputer à l'Accord de libre-échange en vigueur ou à la récession mondiale, mais peu d'entre eux nient que de nombreux employeurs dans le pays affirment qu'ils doivent réduire les salaires et les avantages, y compris les avantages sociaux, pour que les règles du jeu leur soient équitables en matière de concurrence. De même, les organismes de défense des intérêts du milieu des affaires, telle la Chambre des affaires, font apparaître le spectre du libre-échange pour nous faire comprendre que nous devons accorder nos taux d'imposition à ceux des États-Unis et du Mexique. Ce faisant, ils savent que leur appel mine l'assiette de revenu à laquelle les programmes sociaux s'alimentent. L'ALENA ne fera que multiplier leurs appels au centuple lorsqu'ils examineront les bas salaires et les faibles taux d'imposition pratiqués au sud du Rio Grande.

Lipsey estime que ces pressions exercées sur les programmes sociaux sont des forces imaginaires, non parce qu'il nie leur existence mais parce qu'à son avis elles peuvent être satisfaites avec un taux de change souple. Selon la théorie économique, si les produits canadiens deviennent trop cher en raison des impôts plus élevés dus aux services sociaux et aux salaires plus élevés dus aux avantages sociaux, cela n'est pas nécessairement mauvais sur le plan commercial parce que le dollar canadien s'ajuste et est le reflet du vrai niveau de productivité des travailleurs canadiens. Ceux-ci, en d'autres termes, peuvent tout avoir.

La difficulté que suscite cet argument est que très peu de faits prouvent la souplesse du taux de change canado-américain, du moins aux niveaux moins élevés. Après la signature de l'ALE, la valeur du dollar canadien a augmenté et est restée élevée depuis ce temps-là. Même durant le récent débat constitutionnel, alors que le dollar à fait l'objet d'une spéculation internationale, la Banque du Canada est intervenue sur le marché pour qu'il ne descende pas sous les quatre-vingt cents américains.

Certains auteurs pensent que le taux élevé n'est pas une coïncidence parce qu'il s'agissait en fait d'une entente en coulisses pour que les Américains se conforment à l'ALE. Si tel est le cas, et les preuves circonstancielles ne manquent pas, l'impact sur notre capacité de financer les services sociaux et la sécurité du revenu est important. Comme l'a bien montré une étude effectuée pour le compte du gouvernement, chaque hausse de 5 p. 100 du taux de change canado-américain provoque un perte de 50 000 emplois et une augmentation du chômage de 0,4 p. 100. D'une façon ou de l'autre, il y a une perte de capacité de financement des programmes sociaux. Il est fort peu probable que l'ALENA pourra compenser cette perte.

Un autre facteur général qui pousse à harmoniser les programmes sociaux est la mobilité professionnelle qui est rendue plus facile avec l'ALENA. Alors que l'ALE encourageait chaque pays à faciliter mutuellement la reconnaissance professionnelle et l'autorisation d'exercer, chacun des trois pays sera tenu, dans les deux ans suivant la signature de l'ALENA, de supprimer les prescriptions relatives à la citoyenneté et à la résidence. Si l'on ajoute à cela les permis d'admission temporaire requis pour divers services visés par l'Accord, cela signifie que les professionnels et les travailleurs très qualifiés qui ne sont pas satisfaits de leurs conditions de travail dans leur propre pays trouveront moins difficile d'émigrer. Les pressions se feront surtout sentir dans un domaine comme celui des services de santé (p. ex. la menace d'un exode des médecins et infirmières) mais peuvent aussi avoir un impact sur les services sociaux.

En plus des pressions générales plus nombreuses exercées en faveur de l'harmonisation, il y a des pressions propres à l'Accord. Nombre des incertitudes entourant l'ALE se retrouvent dans l'ALENA, alors que d'autres sont renforcées. Par exemple, la gestion privée de services, incluant les services sociaux, semble encore être incluse. Deuxièmement, tous les services qui sont exclus en ce moment tels que les services provinciaux, peuvent faire l'objet d'une négociation future. Troisièmement, le Canada doit encore indemniser les sociétés étrangères lorsqu'un monopole est créé. Quatrièmement, les États-Unis et le Mexique préservent le droit d'appliquer leurs propres lois en matière de recours commerciaux, notamment leur interprétation des subventions, à la condition qu'elles ne soient pas incompatibles avec les codes du GATT.

En ce qui concerne le bien-être social et les soins à l'enfant, les chapitres sur l'investissement et le commerce des services transfrontières procurent une protection passive en déclarant que l'on n'empêche aucun pays de fournir ou d'exécuter une fonction se rapportant au bien-être social, aux soins à l'enfant et à d'autres initiatives publiques connexes. Parallèlement, le paragraphe 1201(1)a) stipule clairement que l'Accord s'applique à la prestation d'un service, et le paragraphe 1209b) que les Parties adopteront des procédures en vue de supprimer toutes les mesures prises par un État ou une province qui ne font pas partie de l'Accord. L'article 1502 donne à chacun des pays le droit de créer un monopole d'État dans un secteur de services, mais exige que les autres Parties en reçoivent à l'avance une notification écrite et que, dans le cas d'une expropriation, l'indemnité versée corresponde à la juste valeur du marché.

Les dispositions mentionnées ci-dessus sont conformes à la

pratique courante dans l'ALE. La première soulève une question au sujet de ce qu'il advient si les services sociaux et les soins à l'enfant son privatisés ou sous-traités. La deuxième laisse planer un doute sur l'avenir des services provinciaux. La troisième complique la tâche de ceux qui veulent créer un monopole comme celui de l'assurance automobile.

Les marchés publics et les subventions sociales soulèvent aussi des incertitudes. Le chapitre sur les marchés publics pourrait avoir sur les services sociaux et les soins à l'enfant à peu près les mêmes répercussions que sur les soins de santé (voir la section sur cette question). La portée et le champ d'application de l'article 1002 incluent les entités provinciales qui n'ont pas encore été nommées. Les services exclus pour le moment en vertu de l'annexe 1002.4 pourront faire l'objet d'un examen ultérieur.

Les services sociaux et soins à l'enfant formant une grosse partie des services provinciaux, avec l'éducation et les soins de santé, les clauses jettent l'ombre du doute sur les initiatives d'intérêt public futures. Fait aussi important, l'article 201 stipule que les entités provinciales comprennent toute entreprise constituée à des fins lucratives ou non. Puisque la plupart des services sociaux et de soins à l'enfant sont dans le secteur «à but non lucratif», elles pourraient être encore plus vulnérables, sous le régime de l'ALENA, que des services publics de soins de santé universels.

Enfin, dans le domaine des subventions, il est important de remarquer que, contrairement à l'ALE, dans lequel le Canada et les États-Unis sont obligés de négocier une définition des subventions dans un délai de sept ans, l'ALENA renvoie la question au GATT. La résolution de cette question est pourtant critique pour l'avenir de programmes comme ceux de l'assurance-chômage et du développement régional qui influent sur la sécurité d'emploi de milliers de Canadiens. Puisque pour les Américains la plupart des subventions, y compris les subventions sociales, constituent des obstacles au commerce, ils n'étaient de toute évidence pas disposés à en arriver à un accord à leur sujet dans l'ALENA.

Les codes du GATT laissant planer une grande incertitude au sujet des répercussions commerciales de la plupart des subventions dont la portée n'est pas générale ou universelle, les Canadiens devront retourner à la table de négociation s'ils veulent que la question de la définition des subventions soit réglée. En attendant, les politiques de développement régional demeurent dans l'incertitude, et l'assurance-chômage a déjà été modifiée au goût des Américains.

MOBILITÉ DE LA MAIN-D'OEUVRE

Une seule partie de l'ALENA (chapitre 16) traite de la possibilité pour les employés de passer d'un pays à l'autre. Ces dispositions sur la mobilité de la main-d'oeuvre ne vise que les gens d'affaires et un groupe restreint de professions.

Nous n'allons pas, évidemment, réclamer une mobilité totale de la main-d'oeuvre en Amérique du Nord. Mais il est important, néanmoins, de souligner l'asymétrie fondamentale de l'ALENA. Des grandes parties du document traitent de la mobilité des capitaux, du traitement national et d'autres droits importants des investisseurs étrangers. Pourtant la libre circulation de la main-d'oeuvre est passée sous silence. Pensez un moment à la différence entre les deux scénarios suivants. Dans le premier, la main-d'oeuvre ne peut se déplacer mais les capitaux peuvent aller là où ils auront le meilleur rendement. C'est le scénario préconisé par l'ALENA. Dans le deuxième, le capital est immobilisé, mais la main-d'oeuvre a le droit d'aller là où elle peut obtenir la meilleure rémunération - c'est-à-dire vers les régions où les syndicats sont les plus forts, où la législation sur la santé et l'environnement est la plus complète et où les programmes sociaux sont les plus élaborés. Soudain, pour attirer des travailleurs mobiles, les régions se font une concurrence plus vive en vue d'améliorer la qualité de vie qu'elles offrent - exactement le contraire d'une concurrence régionale à la baisse que provoque l'intégration à l'échelle du continent sous sa forme actuelle.

La CE, en théorie, permet la mobilité de la main-d'oeuvre entre les pays membres, en application de son engagement (un peu vide) à faire en sorte que la main-d'oeuvre ait une position concurrentielle lui permettant de profiter des avantages de l'intégration continentale. De toute évidence, la CE ne pouvait introduire une telle liberté à moins qu'un nouveau membre éventuel n'ait accru le niveau de ses salaires et ses niveaux de vie au point de provoquer un exode massif de ses travailleurs. (Il est difficile de s'imaginer que la CE accepterait le Mexique comme membre!) Une vision à long terme de l'intégration de l'Amérique devrait inclure le même objectif : la libre circulation internationale de la main-d'oeuvre (qui devrait en fin de compte être perçue comme un droit humain fondamental et pas seulement comme un droit économique), dans le contexte d'un égalisation par en haut des niveaux de vie.

LES SOINS DE SANTÉ

Avant d'évaluer les répercussions probables de l'ALENA sur le système de soins de santé au Canada, il faut examiner brièvement la performance de notre régime d'assurance-santé sous le régime de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALE) au cours des quatre dernières années.

L'un des effets les plus manifestes est sans aucun doute le sous-financement. Les Conservateurs ont décidé de cesser de financer le système d'assurance-santé et de veiller à son bon fonctionnement et ils diminuent progressivement leur contribution financière. Les gouvernements provinciaux, qui se trouvent ainsi responsables de ce fardeau, réagissent en fermant des lits d'hôpitaux, en réduisant les services, en congédiant des infirmières et d'autres membres du personnel et, de façon générale, en diminuant la qualité des soins de santé et leur accessibilité.

Cette érosion du régime d'assurance-santé découle en partie de la mise en pratique dans le secteur des soins de santé de la doctrine néo-conservatrice du goutte à goutte. Mais elle est aussi un effet direct de l'ALE.

Nous nous souvenons tous des paroles rassurantes prononcées par les chefs de file des grosses entreprises et par le gouvernement Mulroney au cours du débat sur le libre-échange en 1987 et 1988. Ils affirmaient que le régime d'assurance-santé serait exclus de l'ALE au même titre que l'assurance-chômage, les allocations familiales et les pensions de vieillesse. Ils nous assuraient que nos programmes sociaux n'étaient pas menacés. «Ils sont sacrés», clamait M. Mulroney.

Quatre ans plus tard, nous n'avons plus d'allocations familiales.

La protection de l'assurance-chômage a été radicalement réduite et Ottawa en a cessé le financement.

On «récupère» de plus en plus les prestations de sécurité de la vieillesse

Et le gouvernement Mulroney joue un rôle actif dans le démantèlement du régime d'assurance-santé.

Quelle part de cette attaque concertée contre nos programmes sociaux est attribuable au libre-échange et quelle part relève de l'opposition idéologique des Conservateurs à l'endroit des services sociaux et des services publics? Il est peut-être difficile de répondre à cette question. Mais ce qui est certain, c'est que l'ALE fournit à la fois un fondement logique et une impulsion à l'idée d'«harmoniser» notre système de soins de santé au système de libre marché qui prévaut aux États-Unis.

Le chapitre 14 de l'ALE décrit

la façon dont les deux pays traitent les services commerciaux, notamment un large éventail de services de gestion pour les hôpitaux, les maisons de cure avec soins et autres établissements de santé, de même que les services ambulanciers, les laboratoires médicaux et les banques de sang.

Avant l'ALE, nous ne considérions pas, au Canada, les soins de santé comme un service commercial, ni comme un service à but lucratif. Selon l'ALE, de nombreux services de soins de santé, clairement désignés par l'Accord, pourraient être gérés par le secteur privé et l'ALENA ouvrira encore davantage la porte à ce genre de privatisation par des entreprises américaines.

Une autre des conséquences de l'ALE a été l'adoption du projet de loi C-22 qui prolongeait de quatre à dix ans les brevets sur les produits pharmaceutiques d'origine. Les Conservateurs ont nié qu'il y ait un quelconque lien entre cette loi et l'ALE, mais un résumé de l'entente rédigé aux États-Unis soulignait, de manière plus franche, la promesse qu'avait faite le Canada au cours des négociations, d'accorder aux multinationales de produits pharmaceutiques plus de protection en matière de brevets.

Le projet de loi C-22 ne représentait en fait qu'un premier pas vers la réalisation de cette promesse. Selon le *New York Times*, le gouvernement Mulroney s'est en réalité engagé à prolonger cette protection jusqu'à 20 ans, cela étant une condition pour que les Américains signent l'accord. Et c'est exactement ce que propose aujourd'hui le projet de loi C-91. Les Canadiens devront désormais débourser des milliards de dollars de plus pour des médicaments d'ordonnance, accroissant ainsi considérablement les coûts globaux de nos soins de santé.

Dans la foulée de l'ALE, ce sont les entreprises produisant des médicaments et du matériel médical, des pansements chirurgicaux aux appareils d'imagerie cérébrale, qui ont connu la croissance la plus rapide dans le secteur des soins de santé.

Les laboratoires privés, les cliniques de consultation externe et divers types d'établissements de soins médicaux poussent comme des champignons dans toutes les grandes villes du pays. Les hôpitaux confient à contrat à de grandes multinationales basées aux États-Unis les services de blanchissage, de repas et d'entretien ménager.

Et c'est l'ALE ainsi que des subventions et des prêts sans intérêt du gouvernement qui ont favorisé toutes ces activités de privatisation.

À Winnipeg, par exemple, Trimel Corp. a reçu un prêt sans intérêt de 13 millions de dollars du gouvernement manitobain pour mettre

sur pied une compagnie privée de produits pharmaceutiques à la fine pointe de la technologie.

En Colombie-Britannique, on verse des millions de dollars de fonds publics en vue d'encourager les sociétés étrangères de technologie de pointe à investir dans le secteur de la biotechnologie.

Tout cet argent du secteur public aide les grandes multinationales au moment même où les gouvernements fédéral et provinciaux nous préviennent que nous ne pouvons plus nous permettre le genre de système de soins de santé que nous avons à l'heure actuelle.

Le fait que la totalité de la croissance favorisée par le gouvernement dans le secteur de la santé ait lieu dans des domaines couverts par l'ALE et non dans les secteurs nécessitant l'aide du gouvernement dans l'intérêt de la majorité des Canadiens, est en soi significatif.

Nous devons toutefois avouer que l'ingérence massive que beaucoup d'entre nous redoutions au moment de l'adoption de l'ALE, de la part des Américains dans notre système de soins de santé ne s'est pas produite. Mais c'est seulement parce que, en dépit de l'Accord, la *Loi canadienne sur la santé* constitue toujours un obstacle commercial efficace contre les firmes américaines.

C'est pourquoi cette loi se trouve maintenant affaiblie. Aussi longtemps qu'elle continuera d'être appliquée dans sa forme actuelle, elle empêchera que notre système de soins de santé soit ouvert à l'investissement privé avec l'ampleur prévue par l'ALE - et certainement avec celle prévue par l'ALENA.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, les Conservateurs ont considérablement modifié les lois sur le financement de la santé et de l'éducation. À moins que ces modifications ne soient abrogées, elles réduiront de manière constante, au cours des prochaines années, les paiements de transfert d'Ottawa aux provinces, pour les annuler complètement au tournant du siècle.

Par ricochet, Ottawa verra diminuer sa capacité de faire appliquer les cinq principes fondamentaux de la *Loi canadienne sur la santé*, à savoir son universalité, son égale accessibilité pour tous, son intégralité, sa transférabilité et sa gestion à but non lucratif. C'est uniquement en finançant l'assurance-maladie que le gouvernement fédéral pouvait contraindre les provinces à respecter ces principes. C'est ainsi qu'étaient maintenues des normes nationales, même si les soins de santé sont de compétence provinciale.

La loi qui autorise la diminution progressive du financement fédéral fait partie d'un «passage» entre l'accord de libre-échange et la capacité des grandes entreprises

américaines de soins de santé d'exercer les pouvoirs qui leur sont accordés par l'ALE. En d'autres termes, puisque la *Loi canadienne sur la santé* constitue un obstacle pour ces entreprises américaines, il faut s'en débarrasser - ou, à tout le moins, la rendre inopérante.

Tout en s'objectant publiquement aux réductions du financement fédéral, les provinces ont réagi en «restructurant» leurs systèmes de soins de santé de manière à les ouvrir à la privatisation. Certains services, des examens de routine aux services couvrant les voyages à l'étranger, qui étaient auparavant assurés par les régimes provinciaux d'assurance-maladie sont maintenant transférés aux assureurs privés.

C'est de façon combative (et avec succès) que les laboratoires privés de diagnostique tentent de pénétrer le secteur hospitalier. En Colombie-Britannique, par exemple, des sociétés privées américaines offrent maintenant aux collectivités qui ont un budget restreint les services d'un laboratoire de radiologie mobile.

Les gouvernements provinciaux transfèrent également des hôpitaux à des organismes plus petits, à financement public et non syndiqués, la prestation de nombreux services de soins de santé. Comme tous ces services sont visés par l'ALE, ils sont maintenant vulnérables devant les grandes entreprises qui dominent le système américain de soins de santé et qui attendent avec impatience la ratification de l'ALENA.

L'Accord de libre-échange nord-américain étend la portée de l'ALE (en ce qui a trait aux services de soins de santé) à tous les niveaux de gouvernement, que ce soit au fédéral, au provincial ou au municipal. Ainsi, il n'y aura qu'une seule juridiction pour toute l'Amérique du Nord, sans frontières ou obstacles.

Par exemple, en vertu de l'ALENA, les grandes entreprises basées aux États-Unies qui répondent à des appels d'offres publics devront bénéficier exactement du même traitement que les organismes à but non lucratif financés par le gouvernement. Les provinces qui lancent des appels d'offres pour les tests diagnostiques ne pourraient plus favoriser les laboratoires canadiens, à moins que les soumissions de ces derniers soient aussi «concurrentielles» que celles des multinationales.

L'ALENA aura aussi pour effet de confirmer la protection de 20 ans en matière de brevets accordée aux grandes sociétés pharmaceutiques. Tout gouvernement canadien qui voudrait à l'avenir contrôler à nouveau le coût des médicaments d'ordonnance devra, ou bien révoquer l'ALENA, ou bien s'exposer aux mesures américaines de représailles. L'un des aspects les plus inquiétants de l'ALENA est qu'il prévoit un

examen de l'exonération des soins prévue à l'ALE de la liste des services professionnels couverts. L'Accord stipule que ces exonérations devront, avec d'autres, faire l'objet d'un examen avant le 31 décembre 1998 - et ce, par des personnes nommées par les trois gouvernements.

Ce qu'il importe de souligner, c'est que, d'ici 1998, plusieurs provinces cesseront de recevoir du financement fédéral en matière de santé, privant ainsi Ottawa de son seul moyen d'appliquer la *Loi canadienne sur la santé*. Il est donc probable qu'au cours des prochaines années un plus grand nombre de services actuellement dispensés par les régimes provinciaux d'assurance-maladie seront transférés au secteur privé.

Bref, en vertu de l'ALENA, au moment où le Canada franchira le seuil du prochain siècle, son système d'assurance-maladie public sera considérablement sous-financé, un plus grand des services qu'il dispense seront attribués par contrat et privatisés et une vaste gamme de services de soins de santé ne pourront plus être garantis que par l'entremise d'assureurs privés américains.

L'ALENA prévoit le transfert de milliards de dollars du régime d'assurance-santé aux multinationales de gestion d'hôpitaux, aux sociétés pharmaceutiques, aux compagnies d'assurance privées et aux fabricants de produits biomédicaux.

Telle est la vision du gouvernement Mulroney et du monde des affaires. Mais ce n'est pas celle de la vaste majorité de Canadiens.

Pour que **notre** point de vue l'emporte, nous devons procéder en trois étapes.

Premièrement, il faut empêcher la ratification de l'ALENA.

Deuxièmement, il faut abroger l'ALE.

Et **troisièmement,** nous devons restructurer notre régime d'assurance-santé, le financer adéquatement et l'administrer avec rigueur sur la base de ses cinq principes fondamentaux.

Il ne fait aucun doute que la lutte pour conserver notre régime d'assurance-santé et la lutte contre l'ALE et l'ALENA ne font qu'une. Nous ne pouvons réussir l'une que si nous réussissons l'autre.

LA CLAUSE D'ACCESSION

L'une des principales différences entre l'ALE et l'ALENA est que ce dernier comporte une clause en vertu de laquelle d'autres pays peuvent poser leur candidature pour adhérer à l'accord. L'ajout de cette clause signifie que l'ALENA doit être interprété non pas seulement en fonction de ses répercussions sur les trois Parties à l'entente, mais également du point de vue de sa pertinence comme modèle de développement pour d'autres pays, notamment les pays du Sud.

Pour bien comprendre le texte de l'ALENA, il faut toujours tenir compte de deux aspects. En premier lieu, il y a le texte juridique en tant que tel et l'interprétation du libellé juridique. Mais il est tout aussi important de lire le texte de l'Accord comme un document politique dans lequel la réalité des négociations fondées sur les rapports de force entre en jeu. Les États-Unis ont un pouvoir de négociation beaucoup plus considérable que celui du Canada ou du Mexique - et cela paraît. Si d'autres pays désirent adhérer à l'ALENA, ils devront faire face à ce pouvoir de négociation excessif.

La clause d'accession contenue dans l'ALENA stipule ce qui suit :

Article 2204 : Accession

«1. Tout pays ou groupe de pays pourra accéder au présent Accord, sous réserve des conditions convenues entre ce pays ou groupe de pays et la Commission, et après approbation conformément aux procédures d'approbation applicables de chaque pays.

2. Le présent accord ne s'appliquera pas entre une Partie et tout pays ou groupe de pays qui y accède si, à la date d'accession, l'un ou l'autre ne consent pas à son application.»

Il convient ici de faire plusieurs observations. En vertu de cette clause, les candidats à l'accession peuvent provenir de n'importe quelle région du monde. Cette clause fait en sorte que le Canada et le Mexique aient leur mot à dire quant aux conditions d'adhésion des autres pays. Mais il n'est pas exclu que les États-Unis interviennent pour poser des conditions préalables à la tenue des négociations.

La seconde partie de la clause laisse entendre qu'un autre pays pourrait adhérer au traité malgré les objections du Canada. Le gouvernement canadien pourrait alors soustraire le Canada à l'application des dispositions de l'ALENA entre le Canada et ce pays. La question de savoir si un protocole d'accession pourrait être ratifié par un décret ou par une loi du Parlement n'est pas claire. La législation canadienne concernant la mise en application de l'Accord pourrait clarifier ce point.

Dans son édition du 24 septembre 1992, p. C-3, le *Globe and*

Mail rapporte que le négociateur adjoint pour le Canada, Bob Clark, aurait affirmé que le Canada désirait l'inclusion de la clause d'accession dans l'Accord «parce qu'en l'absence d'une telle clause, les États-Unis pourraient rouvrir l'Accord et modifier l'entente chaque fois qu'un nouveau candidat se présenterait - au détriment du Canada». Mais, telle qu'elle est rédigée, la clause d'accession n'empêche pas qu'on puisse récrire les dispositions de l'ALENA au moment de l'adhésion d'autres pays au traité. En fait, l'article 2202 permet des modifications et des ajouts à l'Accord en tout temps, sous réserve de l'approbation légale «conformément aux procédures d'approbation applicables de chaque pays».

Nous ne pouvons qu'imaginer combien de dispositions de l'ALENA pourraient faire l'objet d'une renégociation chaque fois qu'un nouveau pays y souscrirait. Quelques lobbyistes du monde des affaires américain (voir *Inside U.S. Trade*, 10 juillet 1992, p. 5; lettre du U.S. Iron and Steel Institute) affirment qu'ils veulent que l'ALENA constitue un minimum et non un maximum, se gardant ainsi la possibilité d'arracher de nouvelles concessions aux pays membres chaque fois que le traité sera rouvert. L'existence de volumineuses annexes permettant au Canada, aux États-Unis et au Mexique de maintenir certaines dérogations établissent un précédent pour d'autres pays qui souhaiteraient négocier des exonérations particulières dans le cadre de leur protocole d'accession.

Selon le *Wall Sreet Journal* (du 24 septembre 1992, p. R-8), les négociateurs du gouvernement Bush parlaient tout d'abord d'inclure dans l'ALENA une clause d'accession détaillée détaillant les conditions d'adhésion au traité. Une telle clause aurait diminué le rôle du Congrès et soulevé la colère des représentants et des sénateurs jaloux de leur compétence constitutionnelle en matière de commerce. Il semble que le gouvernement Bush ait modifié ses projets en réalisant qu'à compter de juin 1993 le président ne pourra plus négocier des accords de libre-échange en vertu de la loi de «procédure accélérée» entérinée par le Congrès, et en sachant que le Congrès insistera pour avoir son mot à dire sur le processus d'accession. Il est fort possible que la législation sur la mise en application de l'ALENA aux États-Unis propose de nouveaux paramètres concernant le pouvoir présidentiel de négocier la ratification par le Congrès de protocoles d'accession.

Il est difficile de dire dans quelle mesure et à quel rythme l'administration Clinton pourrait élargir l'ALENA. Lors de la principale allocution qu'il a faite sur la question du commerce au cours de la campagne, le 4 octobre en Caroline du Nord, M. Clinton a indiqué son intention d'au moins élargir l'Accord aux autres pays latino-américains en déclarant : «Si

nous pouvons faire en sorte que cet accord fonctionne bien avec le Canada et le Mexique, nous pourrons englober d'autres économies de marché en Amérique centrale et du Sud et prendre ainsi davantage d'expansion.»

Vue d'ensemble de l'«Enterprise for the Americas Initiative»

Le 27 juin 1990, seulement deux semaines après que le président Bush et le président mexicain Salinas de Gortari aient enclenché le processus de négociation de l'ALENA, M. Bush annonçait le lancement de l'«Enterprise for the Americas Initiative» (EAI). Cette initiative découlait d'un examen détaillé des politiques économiques américaines à l'égard de l'Amérique latine et des Antilles sous la direction du secrétaire américain au Trésor, Nicholas Brady.

L'EAI comporte trois parties : 1. créer une zone de libre-échange dans tout l'hémisphère, 2. favoriser l'investissement du secteur privé et 3. renégocier les dettes publiques envers le gouvernement américain, dont certaines dispositions sur le troc «nature contre dette».

Il va sans dire que le fait d'élargir les modalités de l'ALENA aux autres pays des deux Amériques constitue l'aspect le plus important de l'EAI. Mais ce serait une erreur de penser que l'ALENA ou l'EAI sont d'abord des initiatives commerciales. Les dispositions de l'ALENA sur la politique d'investissement, les droits de propriété intellectuelle, l'exploitation des ressources naturelles ainsi que d'autres aspects de la souveraineté nationale sont beaucoup plus importantes que la suppression des obstacles au commerce. Les tarifs douaniers américains sur la plupart des exportations latino-américaines sont minimes. Le tarif douanier moyen imposé par les États-Unis aux exportateurs d'Amérique latine n'est que de 2 p. 100, car plusieurs matières premières entrent aux États-Unis en franchise.

Le discours du président Bush combinait l'idée d'envisager «une zone de libre-échange qui s'étendrait d'Anchorage à la Terre de feu» avec celle, plus réaliste, que «des changements si profonds peuvent comporter des années de préparation et de dures négociations».

Rendre les ajustements structuraux permanents

L'un des éléments clés de l'EAI est que l'adhésion à l'ALENA rendrait permanentes les politiques néo-libérales d'ajustements structuraux. En raison de la crise de l'endettement et des dures exigences des créanciers étrangers, la plupart des pays latino-américains ont adopté des programmes d'ajustement structurel (PAS) administrés par le Fonds monétaire international (GMT) ou par la Banque mondiale comme condition du refinancement de leur dette extérieure. Ces expériences dans le domaine des politiques

économiques néo-libérales (favoriser les exportations sans discrimination, privatiser les sociétés d'État, réduire le rôle de l'État) ont nui à la grande majorité des citoyens latino-américains et des Caraïbes.

Le fait que l'EAI établirait un modèle de «développement» axé sur les exportations qui ne bénéficierait qu'à une poignée de bien nantis tout en perpétuant l'indigence de la majorité défavorisée constitue un problème fondamental. L'EAI pourrait accroître les revenus d'exportation de certains pays mais, à défaut d'un allégement important de la dette, la plus grande partie de ces gains serait consacrée au paiement des intérêts dus aux banques du Nord et une bien faible partie pourrait être investie dans le développement local.

Dans une note de service confidentielle expédiée au Département d'État américain en avril 1991, l'ambassadeur des États-Unis au Mexique, John Negroponte, exprimait clairement l'intention d'utiliser l'ALENA pour rendre permanentes les politiques d'ajustement structurel :

> «On peut voir dans l'ALE un outil pour promouvoir, consolider et assurer les politiques soutenues de réforme économique du Mexique au-delà de l'administration Salinas. Il me semble raisonnable de supposer que les négociations sur l'ALE constitueront elles-mêmes un levier utile pour ouvrir encore davantage l'économie mexicaine. À titre d'exemple, je crois que nous pouvons raisonnablement nous attendre à ce que la loi sur les investissement étrangers soit modifiée à la suite des pourparlers sur l'ALE.»

L'un des problèmes fondamentaux de l'intégration économique par l'accession à l'ALENA est que les membres éventuels ont très peu de pouvoir de négociation. Avant de pouvoir adhérer à l'Accord, ils doivent tout d'abord modifier leurs lois sur les investissements ainsi que leurs lois sur les droits de propriété intellectuelle et adopter des régimes commerciaux libéraux. Ce n'est qu'après avoir cédé la plupart de leurs atouts qu'ils peuvent entreprendre des négociations pour adhérer à l'ALENA. Et même alors, ils doivent accepter toutes les règles de base de l'Accord en ne conservant que fort peu de marge de manoeuvre pour des exonérations et des restrictions.

À long terme, ce ne sont pas les dispositions de l'ALENA qui constituent ses aspects les plus nuisibles; ce sont plutôt les restrictions qu'il impose à l'aptitude des gouvernements nationaux de contrôler l'investissement étranger, les services, la politique relative aux ressources naturelles et la loi sur la propriété intellectuelle. Si ces divers éléments n'étaient pas présentés comme un ensemble «à prendre ou à laisser», les pays latino-américains auraient peut-être

un meilleur pouvoir de négociation. Ils pourraient, par exemple, choisir de libéraliser le commerce sans pour autant adhérer aux règles d'investissement ou aux dispositions régissant les droits de propriété intellectuelle.

Le débat officiel sur l'intégration hémisphérique a tendance à ne pas tenir compte des effets à long terme des règles sur l'investissement, la propriété intellectuelle et les services. Il tend à évaluer les effets de l'intégration hémisphérique principalement sous l'angle de la théorie néo-classique du libre échange.

Le renforcement de la domination économique américaine

Ce sont clairement les États-Unis qui dominent en choisissant quand et comment les autres pays pourront adhérer à l'ALENA. Il serait naïf de croire que le Canada ou le Mexique pourraient renverser une décision des États-Unis visant à inclure ou à exclure un autre pays.

L'histoire du voyage en Amérique centrale de la représentante au Commerce américain, Mme Carla Hills, en août 1991, est très instructive. Au début de sa visite, les ministres du Commerce du Guatemala, du Honduras, du Salvador et du Nicaragua ont remis à Mme Hills une proposition écrite en dix points sur un accord de libre-échange qui prendrait forme au cours de l'année. La proposition demandait la suppression «asymétrique réciproque» des barrières tarifaires et non tarifaires à l'avantage de l'Amérique centrale. Elle demandait également aux États-Unis de s'engager à faire en sorte que les autres accords régionaux de libre-échange (comme l'ALENA) ne nuisent pas à l'ouverture aux produits provenant d'Amérique centrale, ni à leur compétitivité, non plus qu'aux avantages dont bénéficiait cette région en vertu des ILDE et du SGP.

Selon un représentant commercial américain bien informé, «bien que Mme Hills ait accepté par politesse la proposition en dix points, elle ne s'est nullement engagée à l'étudier, ni d'aucune façon à l'examiner sérieusement. Elle a plutôt prononcé un discours public qui expliquait le genre de libéralisation et d'intégration intérieures et régionales auxquelles l'Amérique centrale devrait se soumettre afin de mériter que soit étudiée sont adhésion à un accord de libre-échange».

Dans cette allocution, Mme Hills déclarait que les pays doivent s'engager à long terme à ouvrir leurs économies aux produits, aux services et aux investissements étrangers et à améliorer la protection de la propriété intellectuelle s'ils veulent négocier une entente avec les États-Unis. En plus d'une réduction des barrières commerciales tarifaires et non tarifaires, un «très large» accès au marché des services est

requis. Il est essentiel d'accorder le traitement national aux investisseurs étrangers, et notamment d'interdire les prescriptions en matière de rendement des exportations et de teneur locale. La protection de la propriété intellectuelle est également essentielle parce que Mme Hills «ne peut envisager un accord avec un pays qui refuse aux titulaires de brevets pharmaceutiques le droit d'utiliser pleinement leurs inventions». Les accords de libre-échange nécessiteraient des dispositions particulières concernant le commerce et l'investissement en matière de ressources naturelles à cause «de l'importante réglementation de l'État et de son engagement considérable» dans ces secteurs. Il doit y avoir des dispositions visant à limiter «les subventions, le commerce par l'État, les restrictions fondées sur la balance des paiements et le recours à des restrictions et au contrôle des changes.»

L'arrogance de ces propos dépourvus de subtilité et de tact diplomatiques met en lumière les intentions réelles de l'EAI, à savoir la recolonisation de l'Amérique latine en tant que réservoir de main-d'oeuvre à bon marché, de matières premières et de débouchés pour les grandes entreprises américaines. La menace implicite est que si les pays n'acceptent pas toutes ces conditions ils se verront refuser l'accès au marché américain. Si les futurs gouvernements dérogent aux politiques néo-libérales de laissez-faire, ils seront ramenés dans le droit chemin par des mesures de contre-représailles. Par exemple, s'ils ne respectent pas les brevets pharmaceutiques, ils pourraient être punis par des embargos imposés à leurs exportations d'autres produits.

L'EAI joue également un rôle important dans le cadre des tentatives visant à rétablir le pouvoir des grandes sociétés américaines en concurrence avec les firmes européennes et japonaises. Ce n'est pas seulement en raison des bas salaires que les sociétés transnationales américaines investissent au Mexique et ailleurs en Amérique latine. C'est aussi parce que des leaders syndicaux comme ceux de la Confédération des travailleurs mexicains (CTM) consentent à discipliner les travailleurs, permettant ainsi à la direction d'introduire des techniques de production et d'exiger du temps supplémentaire obligatoire, ce que refuseraient les travailleurs américains et canadiens. La protection des droits de propriété intellectuelle permet également à ces sociétés transnationales d'utiliser une technologie de pointe sans avoir à la partager avec ses concurrents locaux. La stratégie consiste à allier les bas salaires avec une technologie et des pratiques de gestion sophistiquées. Comme l'explique Gabriel Mendoza Pichardo : «Un haut taux de productivité allié à une main-d'oeuvre à bon marché représentent la meilleure combinaison possible pour réaliser des profits».

En dernier lieu, l'EAI impose un modèle de développement fondé sur l'exportation visant à maximiser les revenus d'exportation pour des paiements d'intérêts sur des dettes extérieures qui ne pourront jamais être remboursées. L'EAI est conçue de façon à exploiter le travail des paysans et des travailleurs les plus pauvres du continent afin de maximiser les revenus des créanciers étrangers.

LES POUVOIRS DES PROVINCES

INTRODUCTION

L'ALE et l'ALENA limitent de manière importante la capacité des deux ordres de gouvernement, fédéral et provincial, de pourvoir aux besoins des citoyens canadiens. Qui plus est, de nouveaux pouvoirs fédéraux sont créés afin de rendre les activités des gouvernements provinciaux conformes aux accords de libre-échange. Le gouvernement fédéral s'est engagé à faire respecter les accords de libre-échange même dans des domaines de compétence provinciale. Et on peut ajouter à cela la possibilité pour des gouvernements étrangers et pour le secteur privé de remettre en question des politiques et des programmes provinciaux en vertu des dispositions relatives au règlement de différends. Bref, l'ALE et l'ALENA accordent aux gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique, de même qu'aux grandes sociétés nord-américaines, de nouveaux leviers d'influence sur les gouvernements provinciaux. Ces contraintes vont carrément à l'encontre des politiques et des programmes visant à défendre les droits sociaux, économiques et environnementaux.

C'est cette «diminution du pouvoir des provinces» qui donne aux accords de libre-échange leur dimension constitutionnelle (voir Procurer générale de l'Ontario, Legal Analysis of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, mai 1999, p. 2 - ci-après «PGO»). Le gouvernement fédéral a cédé d'importants pouvoirs provinciaux et a usurpé le pouvoir de procéder à cette cession. Certains analystes affirment que ce geste équivaut presque à une invasion du gouvernement fédéral dans le domaine des compétences provinciales. Cette cession s'est faite sans consultation réelle avec les provinces et sans leur consentement, et malgré l'opposition de plusieurs gouvernements provinciaux.

La présente note d'information étudiera de quelle façon les accords de libre-échange diminuent les pouvoirs des provinces. Si l'ALENA est ratifié, il aura des effets encore pires que ceux de l'ALE. Pour se conformer à l'ALENA, plusieurs dispositions provinciales devront être modifiées. Et, ce qui est plus important encore, l'ALENA limite encore davantage toute nouvelle politique de développement des provinces, leur enlevant la souplesse dont elles ont besoin pour réagir avec créativité à une économie et à une société en évolution rapide.

La première partie du présent document examine les questions d'ordre général touchant les pouvoirs des provinces : l'exécution, le traitement national et le règlement de différends. La seconde partie examine plusieurs secteurs clés en vue d'illustrer comment la souplesse des provinces en matière de politiques sera réduite. La discussion et les exemples ne sont pas exhaustifs. L'ALENA a une portée bien plus grande que l'ALE. Tout un éventail de compétences et de

politiques provinciales en subiront les effets.

EXÉCUTION

De par la loi, seuls les gouvernement fédéraux du Canada, des États-Unis et du Mexique sont des «Parties» à l'ALENA. Les États et les provinces ne sont pas liés par l'entente (voir PGO, 1988: 89). Toutefois, les gouvernement fédéraux s'engagent à faire exécuter les accords par les autres ordres de gouvernement. Si l'un des gouvernements provinciaux agit en contradiction avec l'ALENA, les États-Unis ou le Mexique peuvent se plaindre auprès du gouvernement fédéral qu'Ottawa n'a pas respecté ses obligations dans le cadre de l'ALENA. Le gouvernement fédéral doit alors faire en sorte que la disposition provinciale soit compatible avec l'Accord.

Tout comme l'ALE, l'ALENA oblige le gouvernement fédéral «à s'assurer que toutes les mesures nécessaires» soient prises pour appliquer les règles de l'Accord.

En vertu du GATT, le gouvernement fédéral a l'obligation, qui comporte une ingérence moins grande, de prendre «les mesures raisonnables à sa disposition» afin de rendre les dispositions provinciales conformes aux règles du GATT. Le Canada a fait valoir auprès du GATT que le recours à certains pouvoirs qui sont en principe «à la disposition» du gouvernement fédéral ne serait pas «raisonnable» compte tenu du climat constitutionnel (PGO, 1988:90). Les dispositions plus contraignantes de l'ALE et de l'ALENA obligent le gouvernement fédéral à utiliser tous ses pouvoirs pour forcer les provinces à se conformer à l'Accord, même dans des domaines de compétence provinciale et sans l'assentiment des provinces.

En ce qui a trait aux dispositions concernant les mesures normatives du chapitre 9 sur les obstacles techniques à l'ALENA, l'Accord oblige les gouvernements fédéraux à «chercher, par les moyens appropriés, à faire respecter [l'Accord] ... par les gouvernements des provinces ou des États». C'est là un nouveau libellé dont la signification exacte ne nous sera révélée que par le règlement des différends. Il semble toutefois que cela comporte un degré d'ingérence moins grand que «toutes les mesures nécessaires». Quoi qu'il en soit, l'ALENA va bien au-delà de l'ALE, qui exclut les provinces de ses dispositions sur les normes techniques (ALE, par. 601.2).

TRAITEMENT NATIONAL

Le traitement national exige que les produits importés, les investisseurs étrangers et les fournisseurs de services non résidents soient traités de façon nom moins favorable que les produits, les investisseurs et les fournisseurs de services intérieurs. En vertu de l'article 102 de l'ALENA, qui

correspond à l'article 105 de l'ALE, le traitement national s'applique au commerce des produits, des services et des investissements. Cela dépasse de beaucoup les règles actuelles du GATT, qui n'appliquent ce «traitement national» qu'au commerce des produits.

L'obligation de fournir un traitement national s'applique aux mesures provinciales (PGO, 1988:14). L'article 301 et les paragraphes 1202.2 et 1102.3 définissent respectivement cette obligation en matière de produits, de services et d'investissements. La formulation de ces articles est fondamentalement identique à celle de l'article 502 et des paragraphes 1402.2 et 1602.4 de l'ALE touchant respectivement les produits, les services et les investissements. Par exemple, le paragraphe 301(2) de l'ALENA stipule que «Les dispositions...relatives au traitement national viseront, en ce qui concerne un État ou une province, un traitement non moins favorable que le traitement le plus favorable accordé par cet État ou cette province aux produits similaires, directement concurrents ou remplaçables, selon le cas, de la Partie sur le territoire de laquelle se trouve la province ou l'État».

Ces dispositions créent une anomalie selon laquelle une réglementation provinciale peut faire preuve de discrimination à l'égard des produits, des services ou des investissements en provenance d'une autre province, mais non à l'égard de ceux des États-Unis ou du Mexique. Si une province favorise ses propres citoyens dans l'un quelconque des domaines visés par l'Accord, elle doit en faire autant pour les Américains et les Mexicains. Effectivement, les Américains et les Mexicains doivent être mieux traités que les Canadiens des autres provinces (voir PGO, 1988:15).

La portée extraordinaire des règles relatives au traitement national suscite une grande incertitude. Nous ne savons pas encore comment seront interprétées ces nouvelles règles relativement aux investisseurs privés et aux fournisseurs de services. Comme les règles du GATT ne s'appliquaient généralement pas aux services et aux investissements, elles sont peu utiles en cette matière. Nous devons attendre que la signification précise de ces dispositions soit établie par le processus de règlement des différends litiges et des différends en vertu de l'ALENA. Ces nouveaux droits obligeront les gouvernements provinciaux à négocier avec les gouvernements canadien, américain et mexicain de même qu'avec les groupes et les investisseurs du secteur privé en vue de savoir si les initiatives relevant clairement de la compétence provinciale sont conformes aux règles de l'ALENA. Craignant de soulever des litiges, des règlements de différends et des controverses, les gouvernements provinciaux hésiteront à adopter de nouvelles mesures dans des domaines visés par l'Accord.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS ET DISPOSITIONS RELATIVES AUX INSTITUTIONS

Les nouveaux pouvoirs étendus qui sont créés pour les grandes entreprises et les investisseurs déboucheront nécessairement sur des litiges et des règlements de différends. Cette seule perspective contribuera à décourager les nouvelles initiatives gouvernementales. Les accords de libre-échange ont pour effet de limiter ou d'interdire plusieurs politiques particulières. De plus, pratiquement toute mesure provinciale peut donner lieu à une plainte en vertu des dispositions de l'ALENA relatives à l'annulation ou à la réduction d'avantages (ALENA, annexe 2004).

Même si les initiatives provinciales sont sujettes à des règlements de différends et à d'éventuelles mesures de représailles, ni l'ALENA ni l'ALE ne prévoient la participation des provinces au processus de règlement des différends. Les provinces n'ont pas le droit de soumettre leur avis aux groupes spéciaux de règlement des différends, de porter plainte devant la Commission sur le libre-échange nord-américain, de demander à rencontrer des représentants américains ou mexicains, ou de négocier l'obligation d'appliquer l'Accord ou des représailles. Seul le gouvernement fédéral jouit de ces droits à titre de Partie aux accords.

Par le règlement des différends, les États-unis et, dans une moindre mesure le Mexique, acquièrent un siège aux réunions des membres des cabinets provinciaux. Les nouvelles initiatives en matière de politiques économiques et sociales qui pourraient être réputées incompatibles avec les accords commerciaux pourront faire l'objet de négociations et être assujetties au règlement des différends avec Washington, Ottawa étant chargé de faire appliquer les accords. Les pouvoirs énormes d'Ottawa en matière constitutionnelle serviront à s'assurer que les provinces respectent les décisions résultant du règlement des différends. Mais, en même temps, les pouvoirs dont dispose Ottawa pour faire en sorte que Washington ou la capitale d'un État se conforme aux accords au moyen de représailles sont pratiquement nuls. En bout de ligne, le pouvoir des États-Unis de faire exécuter les décisions des groupes spéciaux en imposant des représailles dépasse de beaucoup celui du Canada.

COMMERCE TRANSFRONTIÈRES DES SERVICES

La plus grande partie des obligations imposées par ce chapitre ressortissent aux gouvernements provinciaux puisque la plupart des services relèvent de leur compétence. Les gouvernements provinciaux sont donc obligés d'accorder un traitement national aux fournisseurs de services visés par l'Accord. Cela aura un effet désastreux sur l'aptitude des provinces à réglementer les services,

notamment dans les secteurs des services sociaux.

L'ALENA vise un plus grand nombre de secteurs que l'ALE. Quelques-uns de ces services (p. ex. les services financiers) sont examinés dans des chapitres distincts et font l'objet de règles particulières. Les gouvernements peuvent dispenser certains services «par exemple l'exécution des lois, les services correctionnels, la sécurité ou la garantie de revenu, la sécurité ou l'assurance sociale, le bien-être social, l'éducation publique, la formation publique ou les services de santé et d'aide à l'enfance, d'une manière qui ne soit pas incompatible avec les dispositions du présent chapitre» (ALENA, alinéa 1201(3)d)). La prescription de compatibilité restreint cette exonération. Nous pouvons présumer que certains services sociaux dont il n'est pas fait mention (p. ex. le logement) ne font pas l'objet d'une exonération. Comme cela est indiqué ci-dessous dans le paragraphe sur les investissements, les investissements étrangers dans des services non visés ont droit au traitement national lorsqu'ils sont «établis».

L'ALENA interdit d'exiger qu'un fournisseur de services soit «présent au niveau local». Les services peuvent entièrement provenir de l'extérieur du pays. Cela entraînera des pertes d'emploi massives dans des secteurs comme celui du traitement des données. Les gouvernements pourraient également voir diminuer leur aptitude à réglementer les services fournis de l'extérieur du pays par des non-résidents. Il n'est pas clair, par exemple, dans quelle mesure une province peut exiger la «présence locale» pour la protection des consommateurs ou pour d'autres raisons.

En vertu de l'ALE, les non-résidents pouvaient être traités autrement si cette différence n'était pas plus grande que nécessaire pour des raisons de surveillance, de fiducie, de santé et de sécurité ainsi que de protection des consommateurs.» (ALE, paragraphe 1402(3)). Cette exonération-là ne figure pas dans l'ALENA. Le commerce transfrontières des services tombe sous le coup de l'exonération générale du paragraphe 2101(2) de l'ALENA qui stipule : «Pourvu que ces mesures ne soient pas appliquées de façon à constituer soit un moyen de discrimination arbitraire ou injustifiée entre des pays où les mêmes conditions existent, soit une restriction déguisée au commerce entre les Parties, rien [dans les dispositions relatives aux services] ne sera interprété de manière à empêcher l'adoption ou la mise en application de la part d'une des Parties de mesures nécessaires pour s'assurer de l'observance des lois ou des règlements qui ne sont pas incompatibles avec les dispositions de cet Accord, y compris les lois et règlements relatifs à la santé et à la sécurité et à la protection des consommateurs». Nous doutons que

cette exonération étroite et restreinte puisse sauvegarder l'aptitude des gouvernements provinciaux à faire appliquer leurs règlements relatifs à la santé et à la sécurité ainsi qu'à la protection des consommateurs. La protection de l'environnement ne peut faire l'objet d'une exonération réglementaire dans le secteur des services.

Contrairement à l'ALE, le chapitre de l'ALENA sur les services concerne explicitement les activités «de tout organisme non gouvernemental exerçant un pouvoir réglementaire, administratif ou autre pouvoir gouvernemental lui ayant été conféré» par un gouvernement fédéral, provincial ou municipal (ALENA, article 1213). L'article 1210 de l'ALENA traite de l'autorisation d'exercer et de la reconnaissance professionnelle.

Les mesures actuelles qui ne se conforment pas au traitement national, au traitement de la nation la plus favorisée ou au traitement non discriminatoire ne font pas automatiquement l'objet d'une exonération comme dans l'ALE. Le gouvernement fédéral doit plutôt fournir, dans un délai de deux ans, (ALENA, alinéa 1206(1)b)) à la Commission du libre-échange nord-américain une liste de mesures provinciales non conformes. Les provinces doivent, dans un délai d'un an, fournir une liste des restrictions quantitatives (ALENA, paragraphe 1207(2)). Ces mesures non conformes peuvent se perpétuer tant qu'elles ne sont pas rendues plus restrictives et qu'elles sont promptement renouvelées (ALENA, article 1206). Quoi qu'il en soit, les listes doivent préciser de quelle façon les gouvernements entendent rendre conformes les mesures non conformes (ALENA, article 1208). Bien sûr, toutes les nouvelles mesures gouvernementales doivent être conformes aux dispositions de l'ALENA.

Ces restrictions réduisent considérablement l'aptitude des gouvernements provinciaux à gérer le changement dans ces secteurs en rapide évolution. Les industries de service constituent maintenant la principale source de richesse et d'emploi dans tout les pays industrialisés. La souplesse des politiques est une des composantes essentielles de toute innovation réussie.

INVESTISSEMENT

Ici encore, les provinces ont l'obligation indirecte d'accorder un traitement national aux investisseurs américains et mexicains (ALE, article 1602 et ALENA, article 1102). Cela comprend «l'établissement, l'acquisition, l'expansion, la gestion, la direction, l'exploitation et la vente ou autre cession d'investissements» situés dans une province (voir ALE, article 1602 qui ne visait que l'établissement, l'acquisition, la direction et l'exploitation ainsi que la vente d'une entreprise).

En 1988, le PGO concluait que «la signification de ces droits n'est pas claire. Il reste à définir, tout particulièrement la portée du droit d'établissement. Quand s'arrête 'l'établissement' et quand commence 'la direction et l'exploitation'?... Cette distinction est particulièrement importante en ce qui a trait aux services, puisque les services non visés ont droit au traitement national lors de leur établissement mais non pendant la direction et les opérations.» (PGO, 1988:74) Le pouvoir des provinces de contrôler les investissements dans les secteurs touchant les services sociaux pourrait être compromis, même si ces secteurs font l'objet, dans l'ALENA, d'une exonération au chapitre des services.

L'ALENA comporte, par rapport à l'ALE, des interdictions supplémentaires concernant la prescription de résultats. L'ALE excluait d'avance la réglementation exigeant l'exportation d'un niveau donné de produits, le remplacement de produits locaux par des produits importés, l'approvisionnement local ou les règles locales sur la teneur. Les interdictions de l'ALENA visent plutôt l'équilibre des importations et des exportations, les opérations de change, les transferts de technologie, le commerce régional et la fourniture exclusive d'un marché mondial (ALENA, article 1106). On peut exiger d'un investissement qu'il emploie «une technologie pour répondre à des prescriptions d'application générale en matière de santé, de sécurité ou d'environnement» assujetties au traitement national, au traitement de la nation la plus favorisée et à un traitement non discriminatoire (ALENA, paragraphe 1602(2)).

Certains aspects de la prescription de résultats sont soumis aux exonérations générales du paragraphe 2101.3, relatives aux «mesures qui ne sont pas appliquées de manière arbitraire ou injustifiée, ou ne constituent pas une restriction déguisée au commerce international ou à l'investissement international... y compris des mesures environnementales a) nécessaires pour assurer l'observance des lois et règlements compatibles avec les dispositions de l'Accord; b) nécessaires pour protéger la santé ou la vie humaine, animale ou végétale ou c) nécessaires pour assurer la conservation des ressources naturelles épuisables biologiques et non biologiques.» (ALENA, paragraphe 2101(3)). Ce n'est que par l'intermédiaire des litiges et des règlements de différends que la portée de ces exonérations sera clarifiée.

Il semble que le fait, pour les Parties, de reconnaître, selon le paragraphe 1114(2), «qu'il n'est pas bon d'encourager l'investissement en adoucissant les mesures nationales qui se rapportent à la santé, à la sécurité ou à l'environnement», ne soit qu'une façade. Une prétendue dérogation ne débouche que sur des consultations.

Comme dans le chapitre des services de l'ALE, on a laissé tomber l'exception 1602(8) relative à la surveillance, à la fiducie, à la santé et à la sécurité ainsi qu'à la protection des consommateurs. De même, les mesures non conformes actuelles ne sont pas automatiquement maintenues. Une liste des mesures provinciales non conformes doit être soumise dans un délai de deux ans et ces mesures ne peuvent être amendées si elles enfreignent les règles de l'ALENA. Les nouvelles mesures doivent être conformes aux règles de l'ALENA.

L'article 1136 de l'ALENA élargit bien au-delà de l'article 1611 de l'ALE la définition des investissements visés afin, par exemple, d'y inclure clairement les investissements immobiliers.

Les mesures d'expropriation et d'indemnité ont été élargies. Les règles d'indemnisation relatives à l'expropriation «directe» ou «indirecte» ou les mesures «équivalant à l'expropriation» ont été précisées avec force détails (ALENA, article 1110). Ces prescriptions risquent d'accroître considérablement le coût, pour les gouvernements provinciaux, de nouveaux investissements publics ou de la fourniture publique de services actuellement dispensés par le secteur privé comme, par exemple, l'assurance automobile ou les garderies.

Le chapitre sur les investissements accorde aux investisseurs étrangers des Parties un recours direct à l'arbitrage en vertu de la Convention pour le règlement de différends relatifs aux investissements et oblige les Parties à respecter les décisions qui en découlent. Ainsi, un investisseur privé pourrait remettre en question des politiques et des pratiques provinciales. Dans le cadre du GATT et de l'ALE, seul les gouvernements nationaux bénéficient de ce droit.

L'examen et l'approbation des investissements étrangers incombaient au gouvernement fédéral, mais il consultait généralement les gouvernements provinciaux sur les investissements et les acquisitions d'envergure sur leur territoire. Par conséquent, l'affaiblissement du pouvoir fédéral de réviser les investissements étrangers diminue l'influence des provinces.

ÉNERGIE ET RESSOURCES NATURELLES

Les dispositions de l'ALE et de l'ALENA relatives à l'énergie et aux ressources naturelles sont complexes. Elles sont examinées ailleurs (voir l'analyse intitulée Dispositions relatives à l'énergie). Toutefois, les chapitres sur l'énergie et les ressources limitent de plusieurs façons les pouvoirs et les options stratégiques des provinces.

Les dispositions du chapitre de l'énergie sur le partage proportionnel limitent le pouvoir des provinces de réserver à la consommation locale la production

intérieure de produits énergétiques. Par d'exemple, plusieurs provinces ont des contrats d'exportation à long terme avec les États-Unis. Si la demande intérieure augmente à la fin de ces contrats, le pouvoir des provinces de réduire les exportations pour répondre à la demande locale s'en trouvera limité. Nous devrons réagir à une demande intérieure accrue en augmentant la production ou en soumissionnant plus bas que les Américains pour notre propre énergie (voir PGO, 1988:46). Ironiquement, le Mexique a obtenu une exonération relativement à ces dispositions sur le partage proportionnel (ALENA, annexe 316 et annexe 603.6(2)).

Les dispositions sur le partage proportionnel, ajoutées aux restrictions sur les contingents d'exportation et les prix minimaux à l'exportation (ALENA, article 603) et les taxes à l'exportation (ALENA, article 604), forcent les Canadiens à exporter toujours davantage (voir l'analyse intitulée Dispositions relatives à l'énergie). La plupart des provinces s'inquiètent de plus en plus des coûts environnementaux et financiers liés à la production d'énergie. Les gouvernements provinciaux ne pourraient imposer un prix minimal ou des frais d'abattage afin d'internaliser les coûts environnementaux ou sociaux découlant de la production d'énergie. Ce sont les services publics provinciaux, les citoyens de l'endroit et les contribuables canadiens qui, selon les règles de l'ALENA, doivent supporter ces coûts ainsi que les dommages environnementaux liés à la production d'énergie, alors que ce sont les consommateurs américains qui en recueilleront les avantages. Plus grande sera la part des exportations assumée par le Canada, plus grandes seront les difficultés dans l'avenir.

Les dispositions relatives au partage proportionnel ne s'appliquent pas seulement à l'exportation de l'énergie, mais à l'exportation de toutes les ressources naturelles. De même, les obligations liées à l'ALE et à l'ALENA s'appliquent à l'électricité, qui n'est pas classée comme un produit énergétique selon le GATT ou selon les termes du Programme international de l'énergie. L'ALE et l'ALENA intègrent les obligations du GATT. Donc, l'interdiction du GATT concernant les restrictions quantitatives s'appliquent désormais aux exportations d'électricité.

Plusieurs provinces exigent que les besoins provinciaux en matière d'énergie soient satisfaits avant de permettre les ventes à l'exportation. En vertu de l'ALE ou de l'ALENA, il serait possible, pendant une période de pénurie d'énergie, de remettre en question de telles exigences à titre de restriction quantitative.

L'article 1502 sur les monopoles et les sociétés d'État va bien au-delà de l'article 2010 de l'ALE. Les sociétés d'État provinciales sont clairement incluses dans la définition des entreprises d'État (ALENA, annexe 1505.1). Comme cela est indiqué ailleurs, les

dispositions élargies de l'ALENA relatives aux monopoles et aux entreprises d'État limiteront les activités des services publics provinciaux dans le domaine de l'énergie (voir la section sur l'énergie).

L'ALE et l'ALENA affaiblissent l'ajout de 1982 à l'article 92A de la Constitution, qui accordait aux provinces le pouvoir de contrôler le développement, la conservation et la gestion des ressources naturelles. Une province, agissant comme régulateur d'un produit énergétique ou d'une ressource naturelle, est soumise à la réglementation fédérale exigeant qu'elle se conforme aux accords commerciaux. Aux termes de l'article 92.A, les lois fédérales ont préséance sur les pouvoirs provinciaux en cette matière (PGO, 1988:48).

Aux termes de l'ALENA, les ressources naturelles sont traitées comme des produits soumis à la Partie 2 de l'Accord. De façon générale, les droits et obligations liés au secteur de l'énergie s'y appliqueront donc. Le chapitre 3 sur le traitement national et l'accès au marché pour les produits interdit les taxes à l'exportation (ALENA, article 315) et applique les dispositions relatives au partage proportionnel au commerce des produits, y compris les ressources (ALENA, article 316). Ces restrictions posent les mêmes difficultés que pour l'énergie en ce qui concerne la conservation des ressources naturelles renouvelables ou potentiellement renouvelables.

CONCLUSIONS

L'ALENA affaiblit considérablement le pouvoir des gouvernements provinciaux de subvenir aux besoins de leurs citoyens. L'ALE et l'ALENA accordent aux gouvernements fédéraux du Canada, des États-Unis et maintenant du Mexique, de même qu'au secteur des grandes entreprises, de nouveaux leviers leur permettant d'influencer les gouvernements provinciaux canadiens. Cette influence sera à sens unique, minant peu à peu les politiques et les programmes visant à renforcer les droits sociaux, économiques et environnementaux.

L'ALENA a été négocié sans la participation réelle des provinces et en dépit des objections de plusieurs gouvernements provinciaux. Ces derniers sont également exclus du processus de règlement des différends, qui jouera un rôle primordial au moment où il s'agira de définir la signification et la portée exactes des dispositions de l'Accord.

Les gouvernements provinciaux pourraient faire clairement savoir aux États-Unis et au Mexique qu'ils ne seront pas liés par une entente à laquelle ils n'ont pas pris part, qu'ils ne mettront pas en pratique les obligations liées à l'Accord et qu'ils résisteront farouchement aux tentatives faites par le gouvernement fédéral en vue de les forcer à s'y conformer. Si plusieurs gouvernements

provinciaux représentant une large part de l'activité économique canadienne prenaient ces mesures, les États-Unis et le Mexique pourraient reconsidérer l'appui qu'ils donnent à l'Accord. Les États-Unis ont maintes fois répété qu'il était essentiel que les gouvernements provinciaux se conforment pour qu'ils (les États-unis) puissent réaliser les profits qu'ils anticipent en concluant des accords de libre échange.

L'ENVIRONNEMENT

INTRODUCTION

En cette période de débat public au Canada, nous sommes tous conscients de la crise économique que nous traversons; celle-ci attire beaucoup l'attention et fait l'objet de débats sur les politiques d'intérêt public. Toutefois, nos dirigeants n'ont pas encore reconnu le fait que nous vivons à une époque marquée par une crise écologique sans précédent.

Maintenant, nous devons aborder la plupart des questions, y compris celles se rapportant au commerce, dans cette perspective. La crise écologique mondiale est devenue évidente. Le réchauffement planétaire aura des répercussions considérables sur notre style de vie, sur l'agriculture, les forêts, la pêche, le niveau des océans et sur les régions côtières de toute la planète. Déjà, l'amincissement de la couche d'ozone occasionne un taux accru de maladie des yeux au Chili et de cancer de la peau en Australie. Nous sommes confrontés à des niveaux croissants et désastreux de pauvreté dans le Tiers monde et nous savons que cette situation est à la fois une cause et une conséquence de problèmes environnementaux. Les pays industrialisés, dont le nôtre, exploitent les ressources à un rythme croissant et les problèmes de pollution de l'écosystème, de l'air, des sols, de l'eau de surface et de l'eau souterraine se multiplient dans tous les pays.

> Tous les indicateurs importants démontrent la détérioration des systèmes naturels : les forêts s'épuisent, les déserts s'étendent, les terres arables disparaissent, la couche d'ozone s'amincit, les gaz à effet de serre s'accumulent, les espèces animales et végétales sont de moins en moins nombreuses, la pollution de l'air a atteint dans des centaines de villes des niveaux inquiétants pour la santé et on peut constater sur tous les continents les dommages causés par les pluies acides (Lester Brown, dans *Ecodecision*, 1992).

Voilà le contexte dans lequel nous examinons les relations entre l'environnement et le commerce et les ententes sur le commerce international qui constituent la structure de l'économie internationale.

L'Accord de libre-échange nord-américain qu'on nous propose soulève les mêmes problèmes environnementaux que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et accentue certains d'entre eux.

PROBLÈMES ENVIRONNEMENTAUX LIÉS À L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE CANADO-AMÉRICAIN

En bref, l'ALE :

1. Nous engageait à approvisionner pour toujours le marché américain avec nos ressources

naturelles, notamment en eau, en application de la «clause de proportionnalité» (article 409) et réitérait cet engagement en ce qui a trait à l'énergie (chapitre 9). Cette prescription s'applique même en temps de pénurie et crée d'immenses obstacles aux initiatives de conservation des ressources naturelles.

2. L'ALE exigeait que nous harmonisions nos normes en matière de pesticides avec celles des États-Unis (annexe 708.1), conformément à l'approche américaine de l'analyse risques-avantages qui exige de comparer les effets nuisibles des pesticides sur la santé aux pertes économique subies par les producteurs du fait d'avoir empêcher leur homologation. Cette norme est moins exigeante que la norme canadienne énoncée à l'alinéa 18d) du règlement d'application de la *Pesticide Products Control Act*, qui se fonde exclusivement sur des considérations relatives à la santé.

Heureusement, cette harmonisation ne s'est pas produite dans son sens le plus large. À l'heure actuelle, les concepteurs du programme de mise en oeuvre des recommandations de l'Examen du processus d'homologation des pesticides doivent se pencher sur le problème d'harmonisation. On a toutefois abandonné la norme basée uniquement sur la santé.

3. On s'est servi de l'ALE pour faire tomber un règlement canadien énoncé en vertu de la Loi sur le pêches qui exigeait le débarquement du poisson capturé au large de la côte Ouest pour l'échantillonnage biologique (décision d'une commission commerciale sur le saumon et le hareng, 1989). Le gouvernement canadien s'est également servi de l'Accord pour remettre en question le projet de l'Agence américaine de protection de l'environnement visant à supprimer l'utilisation de l'amiante aux États-Unis.

Ces cas font maintenant partie de la jurisprudence internationale dans laquelle de nombreuses normes ont été abandonnées à cause de contestations fondées sur des accords commerciaux internationaux.

4. L'ALE nous liait à un processus de règlement des différends qui enchâssait le droit des États-Unis de continuer à faire usage de leurs lois sur les droits compensateurs et les droits antidumping, sans avoir à respecter une quelconque entente sur ce qui constitue une subvention inacceptable. Cela à eu des répercussions directes sur l'industrie forestière canadienne, confrontée, pour la troisième fois en neuf ans, à des droits compensateurs américains. Les autres cas se rapportaient au système canadien de droit de coupe, mais l'affaire actuelle vise à abroger les lois canadiennes qui interdisent l'exportation de billes non dégrossies. Ces dispositions sont clairement protégées dans l'ALE, mais

elles font quand même l'objet de contestations.

Les restrictions imposées aux droits des Canadiens d'exiger que les ressources soient traitées sur place dans un but de diversification économique et de création d'emplois paralyse les efforts déployés pour nous acheminer vers une société de conservation, qui met l'accent sur la conservation des ressources au lieu de leur exploitation primaire accélérée. De plus, les emplois les plus rémunérateurs dans le secteur forestier ne se trouvent pas dans la forêt, où l'on coupe le bois-d'oeuvre, mais plutôt dans les usines où on le traite.

L'absence de limites imposées par l'ALE à l'utilisation agressive que font les Américains de leurs lois sur les droits compensateurs menace ces emplois ainsi qu'une foule d'options gouvernementales d'intérêt public (prescriptions en matière de traitement local, subventions aux programmes de protection de l'environnement, politiques relatives aux marchés publics, prescriptions concernant la réutilisation des contenants de breuvages pour réduire les déchets, etc.).

5. Les accords commerciaux constituent maintenant une structure juridique globale qui restreint les pouvoirs de nos gouvernements et qui a rendu invalides des lois adoptées selon nos procédés démocratiques. Quoi qu'il en soit, les accords sont négociés en secret et les processus de règlement des différends sont également secrets.

Si le mouvement en faveur de l'environnement veut accroître la protection de l'environnement, il doit absolument avoir accès à l'information et à des fonctionnaires gouvernementaux chargés d'établir les normes et dont ils doivent rendre compte. Puisque les accords commerciaux contribuent à l'adoption de nouvelles lois et au rejet de certaines lois actuelles, les négociations secrètes qui donnent lieu à ces accords affaiblissent les campagnes en faveur d'une meilleure protection de l'environnement.

RÉPERCUSSIONS DE L'ALENA SUR L'ENVIRONNEMENT

1. L'ALENA maintient la prescription voulant que le marché américain soit approvisionné de façon illimitée avec nos ressources, notamment les ressources énergétiques (article 605), tout en accordant au Mexique une exonération à l'égard de cette prescription touchant l'énergie (annexe 603.6) et d'autres ressources (annexe 316). Le Canada continue d'avoir des difficultés avec les mesures de conservation.

2. L'ALENA n'assure qu'une protection limitée aux initiatives commerciales prises en vertu de trois accords internationaux en matière d'environnement : la Convention sur le commerce international des espèces menacées d'extinction, le Protocole de Montréal relatif aux substances

qui appauvrissent la couche d'ozone et la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières de déchets dangereux et de leur élimination. Ont en outre été ajoutés l'Accord entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-unis concernant les déplacements transfrontaliers des déchets dangereux et un accord semblable entre les États-Unis et le Mexique concernant la région frontalière.

La protection est limitée, en ce sens que nous devons, en appliquant ces accords, utiliser la stratégie qui contrevient le moins à l'ALENA.

Il existe de nombreuses initiatives internationales en matière de protection de l'environnement, dont celles adoptées à la Conférence de Rio, auxquelles les États-Unis refusent de souscrire. Elles ont été exclues de l'ALENA.

3. L'ALENA renferme un programme très détaillé d'harmonisation des normes dans ses sections qui traitent des normes sanitaires et phytosanitaires (chapitre 7) et des obstacles techniques au commerce (chapitre 9).

a. Normes sanitaires et phytosanitaires (NSP)

Cette section relève de la responsabilité globale du gouvernement fédéral qui doit faire en sorte que les provinces se conforment à l'Accord (article 105); elle constitue ainsi une nouvelle ingérence dans les normes provinciales liées aux NSP. Elle vise aussi les organismes non gouvernementaux qui définissent les normes, tels le Conseil canadien des normes, l'Association canadienne de normalisation, etc. (article 753).

Les mesures relatives aux NSP font l'objet d'une définition très large (page 7-49 à 50), mais visent fondamentalement les normes dans les domaines de la santé des plantes et des animaux, y compris les pesticides et, dans la mesure où les humains sont concernés, les additifs alimentaires.

Bien qu'on n'y utilise pas le mot «harmonisation», le chapitre décrit une approche globale à l'harmonisation de ces normes par un groupe d'organismes internationaux (paragraphe 755(5)). Certains de ces organismes n'ont jamais défini de normes auparavant. Le Codex Alimentarius est un organisme expérimenté dans ce domaine, mais de grandes entreprises de production alimentaire en sont membres.

Aucun de ces organismes ne consulte normalement le public ou les groupes environnementaux.

Bien que le chapitre ne permette pas aux Parties d'établir des normes plus exigeantes que les normes internationales (article 754), ces normes doivent être basées sur des principes scientifiques tels

qu'ils sont définis dans le chapitre sur l'évaluation des risques.

Les Parties ont le droit de définir leur «niveau adéquat de protection» mais seulement en conformité avec l'article 757 qui pose de sévères conditions, c'est-à-dire l'évaluation des risques, y compris le fait de tenir compte des méthodes internationales d'évaluation des risques et des facteurs économiques, tels la perte d'une production ou de ventes par suite d'épidémie ou de maladie.

En établissant les NSP, les Parties demeurent soumises à l'obligation générale de ne pas créer «une restriction déguisée au commerce entre les Parties» (paragraphe 754(6)).

Les groupes spéciaux sur les différends ont appliqué la même règle dans le passé et cette règle fait en sorte que la définition, dans l'avenir, de toute norme relative aux NSP peut être soumise au même traitement par les groupes spéciaux sur les différends commerciaux. Essentiellement, le pouvoir des groupes spéciaux de déterminer si une norme sera maintenue demeure inchangé.

En établissant de nouvelles normes fédérales en ce domaine, notre gouvernement devra en aviser les États-Unis et le Mexique et tenir compte de leur opinion (article 760). Il devra également prendre «toutes les mesures adéquates» pour que les provinces en fassent autant (paragraphe 760(2)).

Ces prescriptions nécessiteront des ressources gouvernementales additionnelles et suscitent la crainte de voir des négociations en secret avec d'autres gouvernements réduire à néant les initiatives prises ici en ce domaine.

Dans l'ensemble, malgré notre droit apparent de fixer nos propres normes, nous considérons que les obstacles contenus dans l'Accord sont considérables et que des normes différentes et plus exigeantes risquent de faire l'objet de contestations commerciales.

En outre, de nombreux écologistes croient que notre gouvernement n'a pas l'intention de fixer des normes distinctes plus exigeantes. Le cadre stratégique de la politique étrangère d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (octobre 1991) intitulé «Gérer l'interdépendance» affirmait que :

> L'adoption de normes environnementales rigides est compatible avec le fait de favoriser le développement d'une économie canadienne plus concurrentielle. Toutefois, nous devrons porter attention aux coûts liés à l'ajustement et agir de concert avec nos principaux partenaires commerciaux pour ne pas courir le risque de nous faire damer

le pion par des concurrents irresponsables en matière d'environnement. Nous devons également nous méfier du «protectionnisme vert» en raison de notre vulnérabilité dans le secteur des ressources.» (p. 11)

L'idée d'«agir de concert» avec nos partenaires commerciaux laisse entendre que nous devrions utiliser les mêmes normes qu'eux.

En ce qui concerne le «protectionnisme vert», nous n'aurions pas à nous en soucier si nous n'avions affaire qu'aux problèmes environnementaux causés par notre propre secteur des ressources.

b. Obstacles techniques au commerce (chapitre 9)

Ce chapitre propose un plus vaste éventail de mesures de normalisation (définies à la page 9-16) et examine les problèmes liés à l'environnement, notamment ceux que causent les emballages. Il traite plus particulièrement des mesures dans les domaines de la sécurité, de la protection de la vie humaine, animale et végétale, ainsi que de la santé, de l'environnement et des consommateurs; il porte aussi sur les mesures qui en assurent l'exécution et la mise en oeuvre (article 904).

À l'instar du sous-chapitre sur les NSP, il comporte une approche intégrée à l'harmonisation de ces mesures, tout en réservant certains droits à l'adoption de normes distinctes. Les Parties peuvent établir certains niveaux de protection qu'elles jugent appropriés (paragraphe 904(2)), mais doivent le faire sans introduire de discrimination et sans créer de restrictions déguisées au commerce (paragraphe 907(3)).

La protection des niveaux nationaux de sécurité n'inclut pas la protection contre les contestations qui découlent de l'article sur «l'annulation et la réduction des avantages» (annexe 2004, p. 20-19), même si ces mesures sont par ailleurs compatibles avec l'ALENA. (Le droit d'établir un niveau de protection existe «nonobstant toute autre disposition du présent chapitre», et non pas «de cet Accord» (paragraphe 904(2)).

De telles mesures ne sauraient non plus avoir pour effet de créer un obstacle non nécessaire au commerce (paragraphe 904(2) - NDT : en fait, il s'agit du paragraphe 904(4)).

Les objectifs légitimes qui justifient l'adoption de mesures sont la sécurité, la protection de la santé des animaux et des végétaux, la protection de l'environnement et le développement durable (définitions, article 915). Les Parties doivent recourir à des normes internationales, mais peuvent aussi invoquer des niveaux de protection plus élevés, comme ceux qui peuvent être requis pour atteindre leurs objectifs légitimes (article 905).

Le chapitre prévoit d'autres prescriptions concernant la compatibilité et l'équivalence des normes, l'évaluation des risques et de la conformité, ainsi que la notification de l'adoption de nouvelles mesures.

Nous ne saurons pas clairement si ce chapitre permet au Canada de recourir à des normes différentes et assurant un niveau de protection plus élevé que celles qui ont été établies par les organismes internationaux identifiés avant que les groupes spéciaux sur le commerce ne rendent des décisions sur les contestations éventuelles. Mais il est certain que l'entente prête à diverses interprétations et que le droit de fixer des normes nationales s'accompagne de dures contraintes.

Les normes en question sont très importantes sur le plan environnemental. Des sous-comités auront pour tâche d'examiner les normes relatives à l'emballage, à la classification uniforme des dangers chimiques, aux bonnes pratiques des laboratoires, à l'évaluation des risques que certains produits présentent pour l'environnement, à l'évaluation des risques ainsi qu'à l'essai des produits chimiques, notamment des produits chimiques industriels et agricoles et des produits pharmaceutiques et biologiques (paragraphe 913(5)).

5. Tout comme l'ALE, l'ALENA enchâsse la *U.S. Trade Remedy Law* (chapitre 19), qui comprend des consultations permanentes, en particulier sur de nouvelles «mesures disciplinaires» relatives aux subventions gouvernementales.

Toutefois, il referme certaines dispositions, inexistantes dans l'ALE, sur les différends commerciaux qui entraînent des problèmes environnementaux. Les Parties mises en cause relativement à des NSP ou à d'autres mesures de normalisation, ou relativement à des agissements se rapportant à des ententes environnementales internationales stipulées, peuvent avoir recours au mécanisme de règlement des différends de l'ALENA de préférence à celui du GATT. Ce mécanisme permet à des groupes spéciaux scientifiques de donner des conseils sur tout ce qui touche l'environnement (articles 2005 et 2015).

Pour le choix des spécialistes qui doivent composer ces groupes spéciaux, on s'adressera aux Parties à l'entente et à des organismes internationaux, mais non aux écologistes. Nombre d'entre nous avons pu constater, dans les causes environnementales que nous avons portées devant les tribunaux, que dans n'importe quelle discipline, il existe naturellement des divergences d'opinion. Il arrive souvent que les spécialistes appelés à comparaître devant les groupes environnementaux apportent une perspective qui diffère très nettement de celle qui se dégage du témoignage des gouvernements et de l'industrie. Nous nous inquiétons de l'exclusion de ces personnes (ainsi

que du grand public et des groupes environnementaux) de ces procédures juridiques secrètes.

6. Les négociations de l'ALENA, comme celles de l'ALE, se sont déroulées à huis clos, les consultations avec quelques écologistes ayant été minimales; les groupes spéciaux sur le commerce continueront donc à agir en secret et publieront leurs décisions sans faire état des opinions minoritaires ou majoritaires (articles 2012, 2016 et 2017).

7. Dispositions sur l'investissement

Bien que l'on ait cherché à interdire les agissements qui puissent inciter les Parties à investir dans des «havres de pollution», cela n'a pas donné les résultats escomptés et l'ALENA se contente d'inciter les Parties à ne pas se livrer à de telles pratiques (article 1114).

CONCLUSIONS

L'ALENA ne renferme pas de dispositions qui nous permettraient d'apporter une réponse à l'énorme problème écologique auquel nous faisons face au Canada et dans le monde entier. En contraignant nos gouvernements à réglementer les exportations et importations des ressources, à recourir à des stratégies de développement locales et régionales, à exiger une teneur locale, à accorder des subventions et à imposer des normes environnementales sévères au niveau local, cet Accord constitue une menace pour l'environnement.

Nous devons profondément modifier nos pratiques économiques et non pas les enchâsser à jamais. En concluant une entente avec un pays moins développé, nous devons lui offrir une aide technique et économique, non pas dans des accords parallèles, mais bien dans le cadre de l'entente elle-même, plutôt que d'interdire au gouvernement mexicain d'agir dans l'intérêt de la majorité de sa population.

* * *

UN MOT SUR LE CENTRE...

LE CENTRE CANADIEN DE RECHERCHE EN POLITIQUES DE RECHANGE
est un organisme de recherche indépendant à but non lucratif.
Il est l'une des rares institutions nationales à examiner les
questions de politique d'intérêt public
dans une perspective progressiste.

Le Centre produit des rapports, des livres et d'autres publications et organise des colloques et conférences publics. Au nombre des questions clés abordées par le Centre, mentionnons : la réforme fiscale, la création d'emplois, le droit de grève, l'action positive, le changement technologique, les coopératives de travailleurs et l'assurance-chômage.

Pour avoir d'autres renseignements sur le Centre, il suffit de composer le numéro ou d'écrire à l'adresse ci-dessous :

Centre canadien de recherche en politiques de rechange
905-251, ave Laurier Ouest
Ottawa (Ontario) K1P 5J6
Tél. : (613) 563-1341

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre
K1A 0S9
Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Action Canada Network:

Tony Clarke, Chairperson;

Madeleine Parent, Member of the Steering Committee;

John Dillon, Member of the Steering Committee.

From the National Anti-Poverty Organization:

Lynne Toupin, Executive Director;

Rosemary Spendlove, Resource Coordinator.

TÉMOINS

Du Réseau canadien d'action:

Tony Clarke, président;

Madeleine Parent, membre du comité de direction;

John Dillon, membre du comité de direction.

De l'Organisation nationale anti-pauvreté:

Lynne Toupin, directrice générale;

Rosemary Spendlove, coordonnatrice du Centre des ressources.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9