Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

Proceedings of the Standing Senate Committee on

Foreign Affairs

Délibérations du Comité sénatorial permanent des

Affaires étrangères

Chair:
The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:
L'honorable PETER A. STOLLERY

Tuesday, February 11, 2003
Wednesday, February 12, 2003

Le mardi 11 février 2003
Le mercredi 12 février 2003

Issue No. 3

Fascicule n^{o} 3

Sixth and seventh meetings on:

The examination of the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Sixième et septième réunions concernant:

Les relations commerciales entre le Canada et les Etats-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

WITNESSES:
(*See back cover*)

TÉMOINS:
(*Voir à l'endos*)

40161-40165

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Austin, P.C.	De Bané, P.C.
Andreychuk	Grafstein
Bolduc	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C. (or Robichaud, P.C.)	* Lynch-Staunton (or Kinsella)
Corbin	Setlakwe

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Bolduc substituted for that of the Honourable Senator Stratton (*February 11, 2003*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-présidente: L'honorable Consiglio Di Nino

et

Les honorables sénateurs:

Austin, c.p.	De Bané, c.p.
Andreychuk	Grafstein
Bolduc	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p. (ou Robichaud, c.p.)	* Lynch-Staunton (ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modification de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Bolduc substitué à celui de l'honorable sénateur Stratton (*le 11 février 2003*).

Published by the Senate of Canada

Available from: Communication Canada
Canadian Government Publishing, Ottawa, Ontario K1A 0S9

Also available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

Publié par le Sénat du Canada

En vente:
Communication Canada – Édition Ottawa (Ontario) K1A 0S9

Aussi disponible sur internet: http://www.parl.gc.ca

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday February 11, 2003
(7)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 6:17 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Carney, P.C., Corbin, Di Nino, Grafstein, Graham, P.C., Setlakwe and Stollery (8).

Other senator present: The Honourable Senator Mahovlich (1).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy; and from the office of the Honourable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

In attendance: The official senate reporters.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and of the Canada-Mexico trade relationship with special emphasis on: a) the 1988 Free Trade Agreement; b) the 1992 North American Free Trade Agreement; c) secure access to the United States of America and to Mexico for Canadian goods and services; and d) the development of effective dispute resolution mechanisms, in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha cycle of trade negotiations.

WITNESSES:

As an individual:

Mr. Charles Gastle, Partner, Shibley Righton.

From the Free Trade Lumber Council:

Mr. Frank Dottori, Co-President and

Mr. Carl Grenier, Senior Vice-President.

From Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada:

Mr. Fred Wilson, National Representative

From the Forest Products Association of Canada:

Mr. Avrim Lazar, President.

From the Maritime Lumber Bureau:

Ms. Diana Blenkhorn, President and Chief Executive Officer.

Mr. Dottori made a presentation and, along with Mr. Grenier, answered questions.

Mr. Wilson made a presentation and answered questions.

Mr. Gastle made a presentation and answered questions.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 11 février 2003
(7)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 18 h 17, dans la salle 160-S de l'édifice du centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Carney, c.p., Corbin, Di Nino, Grafstein, Graham, c.p., Setlakwe et Stollery (8).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Mahovlich (1).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy; et du bureau de l'honorable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

À titre personnel:

M. Charles Gastle, partenaire, Shibley Righton.

Du Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre:

M. Frank Dottori, co-président;

M. Carl Grenier, vice-président principal.

Du Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier:

M. Fred Wilson, représentant national.

De l'Association des produits forestiers du Canada:

M. Avrim Lazar, président.

Du Bureau du bois de sciage des Maritimes:

Mme Diana Blenkhorn, présidente et directrice générale.

Monsieur Dottori fait un exposé puis répond aux questions assisté de monsieur Grenier.

Monsieur Wilson fait un exposé puis répond aux questions.

Monsieur Gastle fait un exposé puis répond aux questions.

At 7:49 p.m., the committee suspended its proceedings.

At 8 p.m., the committee resumed sitting.

Mrs. Blenkhorn made a presentation and answered questions.

Mr. Lazar made a presentation and answered questions.

At 9:05 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

À 19 h 49, le comité suspend ses délibérations.

À 20 h 00, le comité reprend ses délibérations.

Madame Blenkhorn fait un exposé puis répond aux questions.

Monsieur Lazar fait un exposé puis répond aux questions.

À 21 h 05, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, Wednesday February 12, 2003
(8)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:46 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Carney, P.C., De Bané, P.C., Di Nino, Grafstein, Graham, P.C., Setlakwe and Stollery (7).

Other senators present: The Honourable Senators Day and Merchant (2).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official senate reporters.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and of the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: a) the 1988 Free Trade Agreement; b) the 1992 North American Free Trade Agreement; c) secure access to the United States of America and to Mexico for Canadian goods and services; and d) the development of effective dispute settlement mechanisms, in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and of the World Trade Organization's Doha cycle of trade negotiations.

WITNESSES:

From the Canadian Council of Chief Executive Officers:

Mr. Thomas d'Aquino, President and Chief Executive Officer;

Mr. George Haynal, Senior Vice-President;

Mr. Sam T. Boutziouvis, Vice-President, Policy and Senior Economic Advisor.

From the Canadian Chamber of Commerce:

Mr. Bob Keyes, Vice-President, International;

Mr. Alexander Lofthouse, Policy Analyst.

OTTAWA, le mercredi 12 février 2003
(8)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 46 dans la salle 160-S de l'édifice du centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Carney, c.p., De Bané, c.p., Di Nino, Grafstein, Graham, c.p., Setlakwe et Stollery (7).

Autre sénateurs: Les honorables sénateurs Day et Merchant (2).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

Du Conseil canadien des chefs d'entreprise:

M. Thomas d'Aquino, président et directeur général;

M. George Haynal, premier vice-président;

M. Sam T. Boutziouvis, Vice-président et conseiller principal de l'économie.

De la Chambre du commerce du Canada:

M. Bob Keyes, vice-président, International;

M. Alexander Lofthouse, analyste des politiques.

Mr. d'Aquino made a presentation and, along with Messrs. Haynal and Boutziouvis, answered questions.

Mr. Keyes made a presentation and, along with Mr. Lofthouse, answered questions.

At 5:14 p.m., the committee suspended its proceedings.

At 5:16 p.m., in accordance with rule 92(2)(e) the committee resumed its proceedings *in camera*.

Agreed — That the Clerk ask witnesses to limit their presentations to ten minutes.

The committee discussed the sequence of events for question period.

At 5:25 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Monsieur d'Aquino fait un exposé puis répond aux questions assisté de monsieur Haynal et de monsieur Boutziouvis.

Monsieur Keyes fait un exposé puis répond aux questions assisté de monsieur Lofthouse.

À 17 h 14, le comité suspend ses délibérations.

À 17 h 16, conformément à l'article 92(2)e), le comité reprend ses délibérations à huis clos.

Il est convenu que le greffier demande aux témoins de limiter leur présentation à dix minutes.

La question du déroulement de la période des questions est discutée.

À 17 h 25, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, February 11, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 6:17 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, we shall continue with our hearings based on our order of reference of November 21, 2002, that the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report on the Canada-U.S. trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship with special attention to the Free Trade Agreement of 1998, the North American Free Trade Agreement of 1992, secure access for Canadian goods and services to the United States and Mexico, and the development of effective dispute resolution mechanisms.

We have with us today Mr. Charles Gastle, a partner at Shibley Righton where he is also the chairman of the International Dispute Management Group. Mr. Gastle was the first Canadian lawyer on record before the U.S. Department of Commerce in the Canada-United States softwood lumber dispute representing First Nations communities from northern Saskatchewan.

[*Translation*]

From the Free Trade Lumber Council, we have today Mr. Frank Dottori, Chairman, as well as Mr. Carl Grenier, Executive Vice-President.

[*English*]

The Free Trade Lumber Council is a pan-Canadian organization representing more than 40 per cent of Canadian softwood lumber exports to the United States. The council was created in 1998 to seek re-establishment of free trade for lumber products between Canada and the United States.

From the Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada, we have Mr. Fred Wilson, the national representative, who is replacing Mr. Brian Payne, the president.

Gentlemen, please proceed with your presentations.

Mr. Frank Dottori, Co-President, Free Trade Lumber Council: Honourable senators, thank you for giving us the opportunity to come before you. I am the Chief Executive Officer of Tembec Inc., which is an integrated forest products company. We have operations across Canada — New Brunswick, Quebec, Ontario, Manitoba, Alberta and British Columbia — and in a number of foreign countries as well. I am also co-chair of the Free Trade Lumber Council, which is an organization set up in 1998 to promote free trade for lumber in the North American market. The objective was to provide some leadership to try and get the

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, mardi 11 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit ce jour à 18 h 17 afin d'examiner, pour en faire rapport, les relations commerciales canado-américaines et canado-mexicaines.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, nous allons poursuivre nos audiences conformément à notre ordre de renvoi du 21 novembre 2002, qui stipule que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier et à faire rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique en portant une attention particulière à l'Accord de libre-échange de 1988, à l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992, à un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique et au développement de mécanismes efficaces de règlement des différends.

Nos accueillons M. Charles Gastle, associé de la firme Shibley Righton et président du International Dispute Management Group qui en fait partie. M. Gastle a été le premier avocat canadien à avoir représenté les communautés de Premières Nations du nord de la Saskatchewan devant le Département américain du commerce dans le différend canado-américain sur le bois d'œuvre.

[*Français*]

Du Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre, nous avons aujourd'hui M. Frank Dottori, président, ainsi que M. Carl Grenier, vice-président principal.

[*Traduction*]

Le Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre est un organisme pancanadien dont les membres exportent plus de 40 p .100 du bois d'œuvre de résineux vers les États-Unis. Le Conseil a été créé en 1998 en vue de relancer le libre-échange entre le Canada et les États-Unis dans le cas de cette denrée.

Du Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier, nous accueillons M. Fred Wilson, représentant national, qui remplace M. Brian Payne, président du syndicat.

Messieurs, vous pouvez passer à vos exposés.

M. Frank Dottori, coprésident, Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre: Honorables sénateurs, merci de nous offrir la possibilité de témoigner devant vous. Je suis président-directeur général de Tembec Inc. qui est une société forestière intégrée. Nous sommes présents un peu partout au Canada — au Nouveau-Brunswick, au Québec, en Ontario, au Manitoba, en Alberta et en Colombie-Britannique — et dans plusieurs autres pays. Je suis aussi coprésident du Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre, organisme qui a été mis sur pied en 1998 afin de promouvoir le libre-échange du bois d'œuvre sur le marché

Canadian industry together and address the issue when the SLA was going to expire, so that we would have a free market and free trade between the two countries.

As you know, the softwood lumber problem between Canada and the United States has existed for some 200 years, but it is only in the last 20 years that it has become very litigious and high profile.

This is the fourth U.S. investigation since 1983. As noted, the Atlantic Provinces have always been excluded. At the current level, we have 27.22 per cent tax on sales to the United States — 18.79 per cent on the countervailing duty and about 8.43 per cent as an average from the anti-dumping. This barrier has a significant effect on our operations. In effect, if you sell $100 worth of lumber, $27 has to be taken off the top. As a consequence, it has severely affected the Canadian industry, with almost $1 billion paid in dues to date. For a company such as ours, it amounts to between $80 and $100 million per year.

As a result, we have had to announce curtailments and shutdowns because, on average, this industry has had a 14 per cent profit margin over the last five years, not 27 per cent. There have been some fairly significant job losses, which I think one of my colleagues will attest to, in shutting down and curtailing mill operations at sites and laying off a large number of people.

Canada has been pursuing a two-track strategy. Track I is the judicial approach. We are going to court with the confidence that we can win this issue, as we have in the past. We believe we have a strong legal case. The recent decision by the WTO threw out the foundation of the U.S. case against us, which was based on cross-border evaluations, so we are quite confident we can win at the WTO.

Canada also has pursued a negotiated solution — Track II. As always, we seem to surrender when we get to the one-yard line. There is a strong group that wants a negotiated settlement with the belief that you can never win against the U.S. Therefore, it is best to take what you can and run.

This negotiating approach was started in August 2001 and ended in failure in March 2002. The U.S. coalition refused to change its position and the U.S. authorities were not in a position to take any action against it.

Recently, there was an initiative by Grant Aldonas, a lawyer who represented B.C. in one of these issues some time ago. He is currently Undersecretary of International Trade for the U.S. Department of Commerce. He has taken a different

nord-américain. Notre objectif était d'imprimer une certaine orientation à l'industrie canadienne afin d'essayer de régler les problèmes qui risquaient de se poser à l'expiration de l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux afin d'instaurer un régime de libre marché et de libre échange entre nos deux pays.

Comme vous le savez, le problème canado-américain en matière d'oeuvre est vieux de 200 ans environ, mais ce n'est qu'au cours des 20 dernières années que la situation s'est envenimée sur le plan juridique et qu'il a beaucoup été question de ce dossier dans les médias.

Nous en sommes à la quatrième enquête américaine depuis 1983. On aura pu remarquer que les provinces de l'Atlantique ont toujours été exclues de ce processus. À l'heure actuelle, nous devons payer 27,22 p. 100 en taxes sur nos ventes aux États-Unis, soit 18,79 p. 100 en droits compensateurs et environ 8,43 p. 100 en moyenne au titre des mesures antidumping. Cet obstacle a considérablement entravé nos opérations. En effet, toutes nos ventes de bois d'oeuvre de 100 $ sont amputées de 25 $. Ce faisant, le secteur canadien du bois d'oeuvre a été durement touché, puisqu'il a, jusqu'ici, payé près d'un milliard de dollars en droits divers. Pour une compagnie comme la nôtre, la note va de 80 à 100 millions de dollars par an.

Cela étant, nous n'avons eu d'autres choix que d'annoncer des restructurations et des fermetures parce qu'au cours des cinq dernières années, notre secteur n'a pu dégager que des marges bénéficiaires de 14 p. 100 en moyenne, soit moins que les 27 p. 100 qu'on nous prélève. Nous avons enregistré d'importantes pertes d'emploi, ce dont un des témoins aujourd'hui vous parlera sans doute, à cause de la fermeture et de la restructuration des scieries qui ont occasionné un grand nombre de mises à pied.

La stratégie du Canada comporte deux fronts. D'abord, le front juridique. Nous nous rendons devant les tribunaux en étant sûrs que nous allons remporter notre cause comme par le passé. Nous sommes certains que notre cause est très solide. Comme la récente décision rendue par l'OMC a ébranlé les bases de l'argumentation américaine contre nous, argumentation qui était fondée sur des évaluations transfrontières, nous pensons pouvoir l'emporter devant l'OMC.

Par ailleurs, le Canada poursuit son action sur le front de la négociation. Malheureusement, comme à l'accoutumée, nous semblons être toujours prêts à abandonner dans les derniers mètres. Un groupe important réclame un règlement négocié, car il est convaincu qu'on ne peut jamais gagner contre les États-Unis et qu'il vaut mieux sauver la mise.

La négociation, qui a été entamée en août 2001, a fini par un échec en mars 2002, la Coalition américaine refusant de modifier sa position et les autorités américaines n'étant pas en moyen de prendre quelque mesure que ce soit contre cette position.

Récemment, Grant Aldonas, avocat qui avait représenté la Colombie-Britannique dans un de ses dossiers il y a quelque temps, a essayé de lancer une initiative. Il est maintenant sous-secrétaire au commerce international, au Département du

approach to try to bring this to a conclusion, which certainly has merited some consideration from all of us.

Recently we were in Washington, but it is difficult to say if these talks will succeed. However, the agreement has started to emerge and there are some fairly important decisions to be made. From our position, it means, basically, that the U.S. will dictate Canadian forestry policy in the future and decide whether it is adequate or not to meet their market requirements. As of today, it is very clear that they will decide, according to their standard, whether or not Canadians meet those obligations. The draft policy bulletin is out. It is basically unacceptable to most Canadian provinces except, perhaps, British Columbia, which seems to have an urgency to settle and is prepared to make forestry policy changes.

I will not get into these particular details, but the danger is that, in order to meet those costs, we have operations across Canada. That will seriously and permanently damage our competitive position going forward.

It will take some time to implement some of these changes. As a result, everyone is talking about the interim agreement, which would be an export tax. The provinces are supportive of this because it helps them balance their budgets. From an industry point of view, although we would rather see the money in Canada, as Canadians it still does not help our economic viability whether the federal government takes it, or the U.S. government takes it, or it goes to one of the provinces.

There are still some issues that have not been addressed. There is the question of the anti-dumping, which is not addressed under the current proposals that the U.S. has put forward. There is also the level of the border tax. The coalition has submitted its response saying that the tax will be at 18 per cent. In addition to that, once the price drops below a certain level, it will go up $10 for every $10 the price drops. That could result in a 60 per cent tax, which will be totally unacceptable.

They also say they will not return the $1-billion deposit that we made. That will be a fairly strong issue for some of us because it is our money and we believe we are entitled to get it back under international law. There is, as well, the question of the litigation. Their position is that we must drop all litigation, which leaves us in a vulnerable position going forward.

History has shown that we have never been able to get the U.S. to take a reasonable position unless we go to court and win it. Even then, we seem to negotiate a compromise. We believe that there are improved rules under the NAFTA and the WTO that enhance Canada's position going forward for a change, and that provide a counter to U.S. law. That is why, in my view, we should

commerce. L'approche différente qu'il a voulu adopter pour trouver une solution à ce contentieux méritait que nous nous y intéressions.

Tout récemment encore, nous nous trouvions à Washington, mais il est difficile de se prononcer sur l'aboutissement possible de ces entretiens. Il demeure qu'un certain accord semble se dégager et que quelques décisions importantes devront être prises dans ce dossier. En ce qui nous concerne, nous pensons que les États-Unis vont essentiellement dicter la politique forestière du Canada dans l'avenir et décider si celle-ci va ou non leur permettre de répondre à leurs besoins commerciaux dans ce domaine. Pour l'heure, tout semble indiquer que les Américains décideront, en fonction de leurs propres normes, si les Canadiens répondent ou non à ces obligations. L'ébauche du bulletin d'interprétation a été publiée. Ce texte est inacceptable pour la plupart des provinces canadiennes sauf peut-être la Colombie-Britannique qui semble vouloir régler au plus pressé et être disposée à modifier sa politique forestière.

Je n'entrerai pas dans le détail, mais il faut savoir que les dispositions annoncées risquent de porter gravement atteinte, et de façon permanente, à notre position compétitive, étant donné que nous sommes présents un peu partout au Canada.

Comme il faudra du temps pour appliquer certains des changements annoncés, tout le monde commence à parler d'accord transitoire qui prendrait la forme d'une taxe à l'exportation. Les provinces appuient cette formule, parce qu'elle leur permettrait d'équilibrer leur budget. Du point de vue de l'industrie, même si nous préférons que cet argent demeure au Canada, nous nous disons qu'il ne contribuera pas à la viabilité économique du pays, que ce soit Ottawa ou Washington qui l'empoche ou l'une de nos provinces.

Il demeure encore de nombreux problèmes qui n'ont pas été réglés. Il y celui des mesures d'antidumping dont il n'est pas question dans les actuelles propositions émanant des États-Unis. Il y a aussi l'importance de la taxe à la frontière. Dans sa réponse, la Coalition demande que celle-ci soit de 18 p. 100. De plus, dès que les prix chuteront en dessous d'un certain niveau, la taxe augmentera de 10 p. 100 par tranche de 10 $ de réduction. Cela pourrait équivaloir à une taxe de 60 p. 100, ce qui est totalement inacceptable.

Par ailleurs, la Coalition ne veut pas nous rembourser notre dépôt d'un milliard de dollars. Certains d'entre nous n'entendent pas se laisser faire, parce qu'ils estiment que c'est notre argent et que nous y avons droit en vertu du droit international. Et puis, il y a la question de la poursuite que nous avons entamée. La Coalition américaine veut que nous l'abandonnions, ce qui nous placerait dans une position vulnérable dans l'avenir.

Le passé nous a montré qu'il n'est pas possible d'amener les Américains à adopter une position raisonnable à moins de les attaquer devant les tribunaux et de gagner! Même à cela, il semble qu'il faille toujours négocier un compromis. Nous pensons que l'ALENA et l'OMC ont amélioré les règles au point que le Canada est maintenant en meilleure posture pour exiger des

not abandon our legal proceedings before the WTO and the NAFTA unless the U.S. is prepared to put an attractive alternative on the table.

The U.S. is in a big rush to settle since it is clear that 15 per cent of the 18 per cent on the current CVD will disappear because cross-border comparisons are illegal. That, in itself, should bring the tax down to 3 per cent. Obviously, they will try to jack it up higher than that; but we have some legal rights as well that might take it down to zero.

We believe there is a big push to settle now because the U.S. can see the handwriting on the wall. However, both sides are still very far apart. An export tax of 25 per cent would devastate the Canadian industry, which, as I mentioned before, has had only a 14 per cent margin over the past five years.

The Free Trade Lumber Council has asked the Canadian government to use the Export Development Corporation to provide loan guarantees as part of the export guarantees program. Our legal advice is that it is not countervailable. The government has decided not to do that up to now. As a consequence, we will all run out of cash if we keep paying the U.S. money. They will bleed us into submission. That is an evident U.S. strategy that is working very well. At this point, a good part of Canadian industry says "we will settle it with anything because we must survive. If we continue this way we will all be out of business."

There are some tough decisions here that must be addressed. We do not see any reasonable flexibility on the U.S. side as of last Thursday or Friday.

I made the unfortunate comment that we were like termites down in Washington. Someone said termites are blind and chew on wood and I guess that is how I felt as a Canadian down there. We did not have a strong, organized position. We have provinces negotiating with the U.S. Department of Commerce, where the federal government sits as an observer. We do not have a strong, united pan-Canadian position, even though everyone is trying to make it look like there is one.

Instead, we have an international trade dispute that comes squarely under federal jurisdiction, but the heart of the U.S. allegations have to do exclusively with provincial forest policies. There is no formal way to deal with such a situation. We understand the problem that the federal government has in such a situation. The provinces say that it is their right and the federal government has the trade rights. That makes for a rather awkward situation. This is the type of situation that gave us the

changements et pour contrer la loi américaine. C'est pour cela, selon moi, que nous ne devons pas renoncer à notre intervention juridique dans les cadres de l'OMC et de l'ALENA, à moins que les États-Unis soient prêts à proposer une solution véritablement intéressante.

Nous croyons que les États-Unis sont pressés de régler ce dossier parce que 15 à 18 p. 100 du droit compensateur actuel va disparaître dès que les comparaisons transfrontières auront été déclarées illégales. Ce faisant, ce droit devrait être ramené à 3 p. 100. De toute évidence, les Américains essaieront de l'augmenter ensuite mais, comme nous avons aussi certains droits de nature juridique, il pourrait fort bien être ramené à zéro.

Nous pensons que les Américains insistent beaucoup pour régler ce dossier maintenant, parce qu'ils sentent ce qui les guette. Malheureusement, les deux parties sont encore très éloignées dans leurs positions. Une taxe à l'exportation de 25 p. 100 serait catastrophique pour l'industrie canadienne puisque, comme je le disais plus tôt, notre marge bénéficiaire n'a été que de 14 p. 100 en moyenne au cours des cinq dernières années.

Le Conseil du libre-échange pour le bois d'oeuvre a demandé au gouvernement du Canada de consentir des garanties de prêt à l'industrie par le biais d'Exportation et développement Canada, dans le cadre du programme de garantie des exportations. D'après l'avis juridique que nous avons recueilli à cet égard, cette aide ne pourrait faire l'objet d'un droit compensateur. Jusqu'ici, le gouvernement a décidé de ne pas agir sur ce front et, ce faisant, nous allons tous nous retrouver sans argent si nous devons continuer à verser des droits aux Américains. Nos voisins vont nous contraindre à l'abandon, de guerre lasse, car c'est bien là leur stratégie et elle fonctionne! Pour l'instant, une grande partie de l'industrie canadienne du bois d'œuvre se dit qu'il faut régler à n'importe quel prix, parce qu'elle veut survivre et que, si l'on continue ainsi, tout le monde va se retrouver en faillite.

Nous allons devoir prendre des décisions très difficiles. Jeudi ou vendredi dernier, nous n'avons deviné aucune véritable ouverture chez les Américains.

J'ai eu la mauvaise idée de nous comparer à des termites quand nous étions à Washington. Quelqu'un avait dit que les termites sont aveugles et qu'ils rongent le bois... et c'est précisément ainsi que je percevais les Canadiens là-bas. Nous n'avions pas une position très solide, très organisée. Les provinces négocient de leur côté avec le Département du commerce et le gouvernement fédéral, lui, siège en observateur. Nous n'avons pas une position pancanadienne forte et unie, même si tout le monde voudrait faire croire que c'est le cas.

Nous sommes plutôt aux prises avec un différend commercial international qui, à l'évidence, relève de la compétence d'Ottawa, et d'allégations américaines qui visent exclusivement les politiques forestières provinciales. Il n'existe aucun mécanisme formel pour trouver une solution dans une telle situation. Les provinces affirment les forêts sont de leur ressort et le gouvernement fédéral rappelle qu'il a compétence dans les questions de commerce international, ce qui nous place dans une situation plutôt bizarre.

1986 Memorandum of Understanding that wiped out 43 per cent of Quebec industry, until the MOU was demolished.

This time, the B.C. government has taken the initiative to lead the way to a conclusion to this issue. We found ourselves there last week trying the rear guard action, to pull back, because the B.C. proposal on the table today would wipe out a good part of eastern Canadian saw milling. I think it will have some fairly disastrous effects on B.C. as well, when they look at the fine print. Some people who have read the fine print called me last weekend to say that they now understand exactly what the policy papers contain.

We have some difficulty with how these are handled. We will not delve into constitutional reform but we think that Canada has to take a hard look at itself in consideration of how we negotiate. Trade should come under federal jurisdiction and the provinces should be brought in line under federal leadership.

Members of the Free Trade Lumber Council, along with the majority of the industry, believe it is an integrated market. We supply 34 to 35 per cent of the U.S. market and we supply 30 per cent of the energy, which is an integrated market. At 30 per cent, we do not understand why lumber should not be an integrated market at 34 or 35 per cent. We do not see a tax on energy, so we do not see why there should be a tax on lumber.

We think that American and Canadian industries should work together to build and to develop the North American market. The consumption of wood in the U.S. is only .44 cubic meters per person. In Finland, the consumption is 1 cubic meter per person and in Canada it is .6 cubic meter. A 10 per cent increase in wood consumption in the United States would eliminate these hassles because there would be a shortage of lumber rather than a surplus of lumber.

We should not be fighting over market shares as if it were a zero sum game. We are champions of North American cooperation. Our group, in particular, are free traders. We believe in continental North American markets, but in the United States, under their trade laws, the government is forced to represent individual interests such as timber ownership. This is what is giving us the problems.

The U.S. Government has been a kind of slave to the whims and unreasonable demands of timberland owners and of some small producers in the United States. Is by happenstance, the U.S. Senate committees dealing with the lumber issues are always headed up by one of the states that have large lumber producers?

C'est d'ailleurs ce genre de situation qui a donné lieu au protocole d'entente de 1986, protocole qui a provoqué la disparition de 43 p. 100 de l'industrie québécoise, avant qu'il ne soit finalement retiré.

Cette fois-ci, le gouvernement de la Colombie-Britannique a pris l'initiative en vue de parvenir à une conclusion dans ce dossier. La semaine dernière, nous nous sommes retrouvés à devoir appliquer des mesures d'arrière-garde, à trouver un moyen de nous dégager de l'entente proposée par cette province parce qu'elle signifierait la disparition d'une bonne partie des scieries de l'est du Canada. À l'analyse des clauses en petits caractères, je pense que cette entente aurait des effets tout aussi catastrophiques en Colombie-Britannique. Certains, qui ont étudié cette proposition en détail, m'ont appelé le week-end dernier pour me dire qu'ils savent maintenant exactement ce que contient le document de politique de la Colombie-Britannique.

Nous ne sommes pas d'accord avec la façon dont tout ce processus est mené. Sans nous lancer dans des questions de réforme constitutionnelle, nous estimons que le Canada devrait très sérieusement analyser la façon dont nous négocions. Tout ce qui touche aux échanges commerciaux devrait être placé sous la gouverne du gouvernement fédéral et les provinces devraient s'aligner sur Ottawa.

Les membres du Conseil du libre-échange pour le bois d'oeuvre, tout comme la majorité des membres de notre secteur, pensent que nous faisons partie d'un marché intégré. Nous répondons à quelque chose comme 34 ou 35 p. 100 de la demande américaine de bois d'oeuvre. D'un autre côté, on parle de marché intégré dans le cas de l'énergie tandis que nous ne fournissons que 30 p. 100 de la demande américaine. Ce faisant, nous ne voyons pas pourquoi on ne parlerait pas de marché intégré avec 34 ou 35 p. 100. Il n'existe pas de taxe sur l'énergie et nous ne voyons pas pourquoi il devrait y en avoir une sur le bois d'oeuvre.

Nous pensons que les industries américaines et canadiennes devraient travailler côte à côte à la création d'un marché nord-américain. La consommation de bois aux États-Unis n'est que de 0,44 mètre cube par personne. En Finlande, elle est d'un mètre cube par personne et au Canada elle est de 0,60 mètre cube. Moyennant une augmentation de 10 p. 100 de la consommation de bois aux États-Unis, nous éliminerions toutes ces contrariétés, parce que les Américains manqueraient alors de bois d'oeuvre plutôt que de se trouver dans une situation excédentaire.

Nous n'allons pas nous battre pour gagner des parts de marché comme s'il s'agissait d'un jeu à somme nulle. Nous sommes les grands défenseurs de la coopération nord-américaine. Notre groupe est anti-protectionniste. Nous sommes gagnés aux vertus d'un marché continental nord-américain mais, aux États-Unis, à cause des lois sur le commerce de ce pays, le gouvernement se doit de représenter des intérêts individuels, comme ceux des propriétaires forestiers.

Le gouvernement fédéral américain est un peu à la merci des caprices et des exigences déraisonnables de ces propriétaires et de quelques petits producteurs. Est-ce par hasard si les commissions sénatoriales américaines chargées des questions de bois d'oeuvre sont toujours présidées par un sénateur venant d'un des plus gros

When Senator Trent Lott of Mississippi became the Senate Majority Leader, many people thought that cotton is the biggest industry in Mississippi but it is actually forest products.

The consequence of this configuration of chance and influence has been sustained U.S. government protectionism on behalf of the U.S. lumber industry and timberland owners for quite some time. They make completely irrational demands and, I guess from our point of view, we need a strong Canadian position to defend us.

In summary, my recommendation to the federal government would be first, to maintain Canada's legal recourses before the WTO and NAFTA — if we give those up, we may as well forget it; second, to direct the EDC to offer all companies in need a loan under the current programs to help fight the legal trade harassment on part of foreign governments; and, third, to develop a better, more formal system of federal-provincial cooperation, with private sector input, to face the complex international issue of the lumber dispute, which currently pits provinces against the federal government when we are trying to negotiate an international agreement with the United States.

The Chairman: Thank you, Mr. Dottori. Mr. Wilson, please proceed.

Mr. Fred Wilson, National Representative, Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada: I will try to be brief. Thank you for hearing us today. I will raise some of the things Mr. Dottori said from a slightly different perspective.

The Communications, Energy and Paperworkers Union is the largest forest sector union in Canada. We have some 70,000 working members in the forest sector in Canada from British Columbia to Newfoundland. This includes the overwhelming majority of people who work in the pulp and paper sector and in most of the mills that Mr. Dottori has. It also includes 12,000 sawmill workers in Ontario, more in Quebec and loggers and other associated industry workers.

I must tell you that there is something fundamentally flawed in the current process that Canada is engaged in with the United States. Unions such as ours, which represent tens of thousands of workers in this country, and our fraternal union, the IWA Canada, which represents workers in Western Canada, feel excluded from this process and have to take extraordinary measures to be informed about what government and, to some extent industry, is negotiating on our behalf.

États producteurs de bois d'oeuvre de résineux? Quand le sénateur Trent Lott, du Mississippi, est devenu leader de la majorité au Sénat, beaucoup se disaient qu'il allait représenter les intérêts du coton, pensant que c'était la plus grosse industrie du Mississippi, mais ce sont les produits forestiers qui viennent en tête.

À cause d'une combinaison de hasard et de jeux d'influence, depuis un certain temps déjà, le gouvernement américain maintient une position protectionniste au nom de l'industrie du bois d'oeuvre et des propriétaires forestiers. Or, ces gens là formulent des exigences complètement déraisonnables, ce qui m'amène à croire qu'il nous faut adopter une position très ferme du côté canadien afin de nous défendre.

En résumé, je recommanderais au gouvernement fédéral de commencer tout d'abord par maintenir nos recours juridiques devant l'OMC et l'ALENA car, si nous les abandonnions, nous pourrions ne jamais nous le pardonner. Deuxièmement, il faudrait demander à EDC d'offrir des garanties de prêt à toutes les compagnies forestières, en vertu de ses programmes actuels, afin que nous permettre de résister au harcèlement juridico-commercial dont nous faisons les frais aux mains de gouvernements étrangers. Troisièmement, il conviendrait d'améliorer et de systématiser la coopération entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux, avec la participation du secteur privé, pour faire face aux problèmes internationaux complexes que soulève le différend du bois d'oeuvre, situation qui amène les provinces à se dresser contre le gouvernement fédéral au moment même où nous essayons de négocier un accord international avec les États-Unis.

Le président: Merci, monsieur Dottori. Monsieur Wilson, je vous en prie.

M. Fred Wilson, représentant national, Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier: Je vais essayer d'être bref. Merci beaucoup de nous avoir accueillis aujourd'hui. Je vais aborder certains des sujets dont M. Dottori a traité, mais d'un point de vue légèrement différent.

Le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier est le plus important syndicat canadien dans le secteur forestier. Nous comptons en effet 70 000 membres qui travaillent dans ce secteur au Canada, de la Colombie-Britannique à Terre-Neuve. Une grande majorité de ces gens là travaillent dans le secteur des pâtes et papier, la plupart dans les scieries de M. Dottori. On y retrouve 12 000 travailleurs dans les scieries de l'Ontario, plus encore au Québec, de même que des ouvriers forestiers et d'autres travailleurs de l'industrie.

Je vous dirais que le processus dans lequel s'est engagé le Canada face aux États-Unis est foncièrement vicié. Des syndicats comme le nôtre, qui représentent des dizaines de milliers de travailleurs dans ce pays — ainsi que notre syndicat frère, l'IWA Canada, qui représente les travailleurs dans l'ouest du pays — se sentent exclus de ce processus et ont dû recourir à des mesures extraordinaires pour être tenus au courant de ce que le gouvernement et, dans une certaine mesure, l'industrie sont en train de négocier pour nous.

There is also something fundamentally wrong with a process that would have Canadian government officials and industry leaders meet in Washington D.C. last week to negotiate the fundamental aspects of Canadian social policy with an American trade negotiator, rather than discuss these issues where they should be discussed — in Canada with Canadian citizens. There is something fundamentally wrong with that.

I would like to draw to your attention that, in our view, right now is an urgent situation. I am not sure about what role this committee can play because I know the committee is part of a larger process. However, I cannot emphasize enough how urgent the current situation is. I differ with Mr. Dottori on this count, but we are very close to a so-called settlement. Our information is that it could be some time in the next 10 days to two weeks of the current round of negotiations. That would have far-reaching consequences for the Canadian forest sector.

I was only half-joking with a colleague in the hallway when I said, "What do Iraq and the Canadian Softwood Lumber Industry have in common? They are both faced with a set of circumstances that amount to regime change." That is what is happening now at the negotiations in the United States.

Like Mr. Dottori, our union and other unions were in Washington last week where we met with Mr. Grant Aldonas of the U.S. Department of Commerce. Earlier today, we met with the Minister for International Trade, Pierre Pettigrew. Based on these meetings and other briefings that we have had, we can tell you that Canada has basically signalled to the United States that the so-called "Aldonas plan" is the basis for a settlement. I am not sure if you have been given a copy of the policy bulletin mentioned by Mr. Dottori a few minutes ago. No government official has given us a copy of it but I do have one before me. It is available on a Web site in the United States, where it was leaked. That is the only way one is able to obtain this rather important document.

This document proposes that this trade dispute would be resolved in the short term by the imposition of a border tax. The American trade sanctions against Canada would not go away; they would just be reassessed and then Canadian provinces would work on a so-called "policy-based solution" to change our Canadian forest policies to meet the criteria set out in this paper.

After we complete that, to the extent that the Americans are pleased enough, we could then apply for changed circumstances under American trade law. They would then consider to what extent they would relieve us of the current duties and countervail are assessed against us. It sets out in considerable detail in this

Il y a aussi quelque chose de foncièrement pernicieux dans un processus qui a amené des hauts fonctionnaires fédéraux canadiens et des responsables de l'industrie à se réunir à Washington la semaine dernière pour négocier des aspects fondamentaux de notre politique sociale nationale avec un négociateur commercial américain, plutôt que de parler de ces questions là où il faudrait en débattre, c'est-à-dire au Canada avec les citoyens canadiens. Nous trouvons ce processus déplorable.

J'aimerais attirer votre attention sur une situation que nous jugeons urgente. Je ne sais pas exactement quel rôle votre comité va pouvoir jouer à cet égard, parce que je suis conscient que votre action s'inscrit dans le cadre d'un processus plus vaste. Il demeure que je ne saurais insister assez sur l'urgence de la situation. Je diverge d'avis avec M. Dottori à cet égard, parce que je pense que les deux pays sont sur le point de parvenir à un soi-disant règlement. Nous avons appris qu'une entente pourrait survenir dans les 10 prochains jours, peut-être deux semaines. Celle-ci pourrait avoir de profondes conséquences pour le secteur forestier canadien.

Je plaisantais à moitié avec un collègue dans le couloir, tout à l'heure, quand je lui posais la question suivante: «Quel est le point commun entre l'Irak et l'industrie canadienne du bois d'oeuvre de résineux? Réponse: tous deux sont aux prises avec une situation qui va occasionner un changement de régime». C'est en effet ce qui se produit dans nos négociations avec les États-Unis.

Tout comme M. Dottori, notre syndicat et d'autres syndicats étaient représentés à Washington la semaine dernière où nous avons pu rencontrer M. Grant Aldonas du Département américain du commerce. Plus tôt aujourd'hui, nous avons rencontré notre ministre du Commerce international, Pierre Pettigrew. Sur la foi de ces rencontres et de séances d'information dont nous avons pu bénéficier, nous pouvons vous affirmer que le Canada a essentiellement indiqué aux États-Unis que le «plan Aldonas», comme on l'appelle, sera la base d'un règlement. Je ne sais pas si l'on vous a remis des copies du bulletin d'interprétation dont M. Dottori vous a parlé il y a quelques minutes. Aucun fonctionnaire fédéral ne nous en a remis d'exemplaire, mais il se trouve que j'en ai un. Je l'ai déniché sur un site Internet américain où il s'est retrouvé après une fuite. Il n'y a que comme ça que nous avons pu obtenir ce document pourtant important.

On y propose de résoudre le différend commercial, dans un premier temps, par l'imposition d'une taxe à la frontière. Les sanctions commerciales américaines contre le Canada ne disparaîtraient pas pour autant. Elles seraient simplement réévaluées après quoi les provinces canadiennes arrêteraient une «solution de nature politique» consistant à pour modifier nos politiques forestières canadiennes afin de répondre aux critères formulés dans le document américain.

Cela fait, et si nous arrivons à satisfaire suffisamment les Américains, nous pourrons alors demander des modifications en vertu du droit commercial américain. Notre voisin déterminerait ensuite dans quelle mesure il pourrait nous exonérer des taxes et des droits compensateurs actuels. Le document détaille — d'une

document — in a way that we as Canadians, find a national humiliation — how our provinces should change our forest legislation.

I will give you the headlines of the issues on which we are expected to act. First, appurtenance requirements. In other words, for more than half a century in Canada, the deal is that if you use public Crown Lands, you make a commitment to the community and the public of providing processing of that fibre. Other issues include minimum cut requirements, mill closure restrictions, minimum processing requirements, and long term non-transferable tenure. Is there anything left of Canadian forest policy when you take these things away?

These are exactly the measures that are set out in this policy bulletin to which Canadians are to respond. I believe that you have before you a document that was circulated by the committee clerk. It is called "Principles for Joint Labour Proposal to Resolve the Softwood Lumber Dispute." We have an alternative proposal.

Our union, together with IWA Canada, and PACE International Union and the International Machinists Union, the two major forestry unions in the U.S., along with the Canadian and American central labour bodies — the Canadian Labour Congress and the AFL-CIO have agreed on principles to resolve the softwood lumber dispute that respects Canadian sovereignty over forest practices in Canada. These are set out in the document in front of you.

I would also like to note that one of those Americans unions that came together with us was a signatory to the original petition against Canada that led to the current countervail. It is not insignificant that these unions are prepared to reach hands across the border and discuss with us a set of joint proposals to resolve this dispute.

You have the document before you, so I will not read it to you. The kernel of the solution is that there would be an export tax imposed by Canada or by the provinces through the form of higher stumpage, in order to regulate and manage Canadian access to the American market.

Why are we in favour of this? We are in favour of this because over the last 20 years or longer, there has always been something there. That does not mean that we accept that our wood is subsidized. It just means that there has always been some sort of mechanism in place. Call it a "managed trade arrangement" between Canada and the United States, which frankly we favour. We do care as union members in Canada if American workers are unemployed.

façon que nous trouvons humiliante pour des Canadiens — la façon dont les provinces devraient modifier leurs lois en matière forestière.

Je vais vous donner les grandes lignes des aspects sur lesquels nous sommes sensés agir. Il y a tout d'abord la question de la dépendance économique. Depuis plus d'un demi-siècle au Canada, il est entendu que si vous exploitez des terres domaniales, vous vous engagez envers la collectivité et la population à assurer sur place la transformation de la fibre ligneuse. Il y a aussi les exigences en matière de coupe minimale, les restrictions relatives à la fermeture des scieries, les exigences concernant le niveau minimum de transformation et les tenures à long terme non négociables. Que restera-t-il de la politique forestière canadienne si l'on supprime tout cela?

Ce sont pourtant là les mesures qui sont énoncées dans ce bulletin d'interprétation, mesures auxquelles les Canadiens doivent réagir. Je crois savoir que le greffier du comité vous a remis un document intitulé: Principles for Joint Labour Proposal to Resolve the Softwood Lumber Dispute (Principes d'une proposition syndicale commune en vue de résoudre le différend du bois d'oeuvre de résineux). Nous disposons donc d'une contre-proposition.

Notre syndicat travaille au côté de l'IWA Canada, de la PACE International Union et de la International Machinists Union — les deux principaux syndicats du secteur forestier aux États-Unis — ainsi que des centrales syndicales canadiennes et américaines — soit le Congrès canadien du travail et l'AFL-CIO — pour énoncer les principes qui devront régir le règlement du différend dans le domaine du bois d'oeuvre. Ces principes, qui respectent la souveraineté du Canada dans le domaine des pratiques forestières, sont énoncés dans le document que vous avez devant vous.

Je me dois aussi de préciser qu'un des syndicats américains qui s'est rangé à nos côtés, était signataire de la première plainte entreprise contre le Canada, plainte qui a débouché sur l'imposition des droits compensateurs actuels. Il est significatif que ces syndicats soient prêts à nous tendre la main par-dessus la frontière pour voir, avec nous, s'il ne serait pas possible de formuler des propositions conjointes en vue de régler ce différend.

Comme on vous a remis le document, je ne vais pas vous le lire. La solution proposée consisterait essentiellement, pour le Canada ou les provinces, à imposer une taxe à l'exportation sous la forme d'un droit de coupe plus élevé afin de réglementer ou d'administrer l'accès des Canadiens au marché américain.

Pourquoi sommes-nous favorables à cela? Nous y sommes favorables parce que depuis plus de 20 ans, il y a toujours eu une formule du genre. Cela ne revient pas à reconnaître que notre bois est subventionné, simplement qu'il y a toujours eu une sorte de mécanisme en place, appelons-le modalité commerciale réglementée entre le Canada et les États-Unis, et c'est une formule que nous favorisons. Les syndiqués canadiens s'inquiètent dès que des travailleurs américains se retrouvent au chômage.

This is only an issue at the bottom of a market cycle. It is true that at the bottom of a market cycle when prices are low, workers in American timber states can be unemployed while our industry tends to operate at a higher level. That is because of currency values and a number of different things including the efficiency of our mills.

Yet, we can address that to ensure that when the market is at the low end, workers and industry on both sides of the border are sheltered from being hit more one than the other through an export tax on a sliding scale. Hence, that when the price is high the tax goes down to zero; and when the price is low, it would go up again. Such a formula for an export tax should also take into account currency values. If the Canadian dollar goes up, then the tax should reflect that.

There should be a bilateral commission that would monitor the situation and make such changes accordingly. The bilateral commission should also talk about market development for both of us. It should refrain from telling Canadians how Canadian provinces should change their forest policy.

In conclusion, it has been suggested that the Aldonas plan will lead to a lasting solution. I want to emphasize as strongly as possible that the road they are going down quickly right now will not lead to a lasting solution. It will lead to conflict on the Canadian side because there are 300 communities in Canada that are based on the forest industry. Many of these communities only exist because there is an appurtenance. Someone got access to trees, built a mill and a town is there.

People should not underestimate the social conflict that is inherent in deciding that we will now suddenly, in order to appease the Americans, turn our whole forest industry upside down and move go to a so-called market based policy.

Our trade lawyers have advised us that Mr. Aldonas says that we need not follow his entire plan, that we could do only some of it. If we do enough, then we will be protected in the future. That means that those in the U.S. Department of Commerce can say no to American industry later when they come for additional countervail. The trade lawyers who we have consulted tell us that that is fool's gold, and that the only lasting solution that will protect Canada from future countervail from the United States is an agreement between the Canadian and American governments.

We favour a negotiated agreement. If there is an agreement between Canada and the United States on the principle of an export tax, we are sheltered against further countervail actions. Any other type of solution, in our view, would just lead us to more conflict in the future.

Un tel problème ne se pose que lorsque nous sommes dans le creux d'un cycle commercial. Il est vrai qu'à ce moment-là, quand les prix sont bas, les travailleurs des États américains producteurs de bois d'œuvre peuvent se retrouver au chômage tandis que le secteur canadien, lui, peut continuer de fonctionner à haut régime. Cela est dû à la différence de valeur de nos devises et à plusieurs autres facteurs, comme l'efficacité des scieries canadiennes.

Malgré tout, nous pourrions faire en sorte que, quand le marché passe par un creux, les travailleurs et l'industrie d'un côté de la frontière ne soient pas beaucoup plus durement touchés que ceux de l'autre côté, grâce à la mise en oeuvre d'une taxe variable à l'exportation. Ainsi, quand le prix serait élevé, cette taxe serait ramenée à zéro et, quand le prix serait faible, elle remonterait. Une telle formule appliquée à une taxe à l'exportation tiendrait compte de la différence de valeur de nos devises. La taxe tiendrait donc compte de l'augmentation éventuelle du dollar canadien.

Une commission bilatérale serait chargée de surveiller la situation et d'apporter les correctifs nécessaires. De plus, elle serait le lieu de discussion pour les Américains et les Canadiens relativement à tout ce qui concerne la mise en valeur du marché. Elle s'abstiendrait de dicter aux provinces canadiennes les changements qu'elles devraient apporter à leur politique forestière.

Pour terminer, je rappellerai que nous avons cru comprendre que le plan Aldonas donnerait lieu à une solution durable. Je tiens à insister avec force que la voie dans laquelle nous semblons nous engouffrer très rapidement ne va nous amener à une solution durable. Elle débouchera plutôt sur des conflits du côté canadien parce que 300 collectivités de chez nous dépendent de l'industrie forestière. Nombre de ces collectivités n'existent que parce qu'elles sont en situation de dépendance économique. Il suffit que quelqu'un ait accès à des arbres, qu'il bâtisse une scierie et une ville naît.

Il ne faut pas sous-estimer le risque de conflits sociaux qui découlerait d'une décision selon laquelle nous pourrions, du jour au lendemain et afin d'apaiser les Américains, mettre notre industrie forestière à l'envers pour passer à une soi-disant politique de marché.

Nos avocats spécialisés en commerce international nous ont dit que, selon M. Aldonas, il ne serait pas nécessaire que nous suivions tout son plan mais que nous pourrions nous en tirer en n'en appliquant qu'une partie. Si nous allions assez loin, nous serions protégés dans l'avenir. Cela revient à dire que le Département américain du commerce pourrait rejeter une éventuelle demande ultérieure d'application de mesures compensatrices émanant de l'industrie américaine. Ces mêmes avocats nous ont dit que ce n'était là qu'un attrape-nigaud et que la seule solution durable susceptible de protéger le Canada contre d'autres droits compensateurs américains consistait à conclure un accord de gouvernement à gouvernement.

Nous sommes favorables à une entente négociée d'autant que, si celle-ci était conclue sur la base d'une taxe à l'exportation, nous serions à l'abri de toute autre mesure compensatoire dans l'avenir. Nous estimons que toutes les autres solutions ne feraient que déboucher sur davantage de conflits plus tard.

Mr. Charles Gastle, Partner, Shibley Righton: First, I would like to thank you for inviting me here today.

By way of background, I have a doctorate in international trade and competition law, and I am an adjunct professor at Osgoode Hall Law School in the area of international trade law.

As I am on the record before the binational panel, I will stay away somewhat from softwood lumber. I will broaden the focus. When I read your terms of reference you included Doha and the Free Trade Agreement of the Americas.

I would like to do three things: First, I will talk about the context in which Canadian trade policy has to be developed. Second, I will note the challenge that Canada faces. Third, I would like to turn quickly and briefly to a very particular issue of Aboriginal rights.

The first point is the context. We are entering, obviously, a turbulent period. There have been a series of financial crises that have gone from Asia into South America, from 1997 into 1998. You are seeing a strengthening of Mercosur, which is the common market in South America. You are also seeing is something new in the United States: persistent external deficits in the United States and signs of weakening of the American dollar.

How will this affect Canadian trade policy? You have heard Mr. Dottori talk about a 25 per cent tax. What happens if the Canadian dollar rises from its current level of 65 cents to 70 vents or as high at 85 cents? You cannot understand trade policy separate from the finance system.

Second, what does the current recession in the United States mean? If you take a look at the trade promotion authority by which fast track negotiating authority was given, you will see that one of the chief negotiating objectives is to maintain their dispute settlement mechanisms.

Another question is, in the circumstances of the recession in the United States, will they be prepared to give the kind of meaningful access in areas such textiles and agriculture that will be necessary to see some of these trade agreements take place?

Let us turn to the Free Trade Agreement of the Americas and see what it really means for that. It is very unlikely that there will be a Free Trade Agreement of the Americas by 2005. I do not see it happening because of what is happening in South America and Brazil. Lula is already trying to push back some of the meetings.

Let us turn to Doha. The Doha Round is known as the development round because the majority of gains from trade to be realized are from the developing world. The developing world is quite concerned that they did not get a fair shake in the Uruguay Round. They are sceptical that the developing world will open up the key sectors, especially in light of what is taking place in the

M. Charles Gastle, associé, Shibley Righton: Permettez-moi, tout d'abord, de vous remercier pour m'avoir invité ici aujourd'hui.

Histoire de me présenter à vous, sachez que j'ai un doctorat en commerce international et en droit de la concurrence et que je suis professeur adjoint en droit commercial international à l'école de droit Osgoode Hall.

Puisque j'ai témoigné devant le tribunal binational, je vais me garder de parler spécifiquement de bois d'œuvre de résineux pour élargir mon propos. Dans votre mandat, dont vous nous avez fait parvenir copie, il est aussi mention du cycle de Doha et de l'Accord de libre-échange des Amériques.

Je me propose de vous parler de trois choses: d'abord, le contexte dans lequel il faudra formuler la pratique commerciale canadienne; deuxièmement, le défi auquel le Canada est confronté et, troisièmement, et ce sera bref, la question particulière des droits autochtones.

Commençons par le contexte. Il est évident que nous allons pénétrer dans une période de turbulence. Nous avons connu toute une série de crises financières qui ont ébranlé l'Asie et l'Amérique du Sud du début 1997 à la fin 1998. On assiste à un renforcement de Mercosur, le marché commun sud-américain. On assiste également à quelque chose de nouveau aux États-Unis: des déficits constants de la balance extérieure et des signes d'affaiblissement du billet vert.

Quel effet tout cela aura-t-il sur la politique commerciale canadienne? M. Dottori vous a parlé d'une taxe de 25 p. 100. Que se passera-t-il si le dollar canadien augmente par rapport à son niveau actuel de 65 cents pour atteindre 75 voire 85 cents américains? On ne peut envisager la politique commerciale à part du système financier.

Deuxièmement, que signifie la récession que traversent actuellement les États-Unis? L'autorité de promotion du commerce, qui a reçu le pouvoir de conduire une négociation accélérée, a pour principal objectif, dans les présentes négociations, de maintenir les mécanismes de règlement des différends.

L'autre question, en ce qui concerne la récession américaine, consiste à savoir si ce pays va véritablement donner l'accès nécessaire aux importations de textiles et de produits agricoles pour que les accords commerciaux envisagés soient effectivement mis en place?

Parlons maintenant de la Zone de libre-échange des Amériques et voyons ce que signifie vraiment ce concept au regard du problème qui nous réunit. Il est fort peu probable que l'Accord de libre-échange des Amériques sera signé d'ici 2005 à cause de la situation qui règne en Amérique du Sud et au Brésil. Lula essaie déjà de remettre certaines des rencontres prévues.

Parlons à présent de Doha. Le cycle de Doha est qualifié de «cycle du développement» puisque ce sont les pays en développement qui vont bénéficier de la majorité des gains réalisés sur le plan du commerce international. Ces pays se plaignent de ne pas avoir obtenu leur juste part des résultats du cycle de l'Uruguay. Ils doutent de pouvoir pénétrer dans les

States. They are concerned that they do not have the institutional ability to fully understand the negotiations — which is what happened at the Uruguay Round. They are also concerned that they do not even have the physical infrastructure needed to realize the gains from trade.

The Doha Round was on the heels of Seattle where it failed. Doha occurred shortly after 9/11 and must be understood in that system. The chances of there being a successful Doha Round by 2005, I would submit, are extremely slim.

Canada has two trade challenges. First, to what degree is Canada being marginalized? Mexico has negotiated a free trade agreement with Europe. A few weeks ago, it started negotiating a free trade agreement with Japan. Neither Europe nor Japan wants to negotiate with Canada. If Canada's free-trade partner establishes preferential links with other extremely important trading blocs, will there be a diversion of foreign direct investment out of Canada and into Mexico?

I put that question to a friend who was a member of the Japanese negotiating team in Mexico. He told me something amazing. He said it is his belief that a Japanese-Mexican free trade agreement might have very little impact on the flows of foreign direct investment between the free-trade partners. That is because the Japanese maquiladora sector is looking at moving to China and the Far East because China is now part of the WTO. Why is that? The reason appears — and I say appears — to be that the NAFTA advantages do not outweigh the WTO advantages. From the Canadian standpoint, rather than considering our trade relations and our position on a cost basis with respect to Mexico, we had better look at what is happening in the Far East.

Canada has marginalized itself to a degree in the negotiations of the Free Trade Agreement of Americas, by the position that it has taken in the Bombardier dispute. Canada has alienated Brazil, which is the most important market in South America. Since the financial crisis in Argentina, Brazil is heading up a highly strengthened Mercosur. What have we accomplished by our trade disputes with Bombardier? Not much. There is no solution yet and it is basically an intractable dispute. I have my own views on how it should be settled but time does not allow.

Regarding Aboriginal issues, we have not sufficiently dealt with the following question: The Government of Canada has a fiduciary duty to consult with Aboriginal peoples if a legislative or regulatory initiative has the potential to impact upon Aboriginal or treaty rights. What happens if the Free Trade Agreement has

secteurs clés de l'économie, surtout à la lumière de ce qui se passe aux États-Unis. Ils ont peur de ne pas avoir la capacité institutionnelle voulue pour pleinement comprendre les négociations, ce qui s'est d'ailleurs passé lors du cycle de l'Uruguay. Ils craignent aussi de ne même pas avoir l'infrastructure nécessaire pour réaliser les gains envisagés au chapitre du commerce international.

La cycle de Doha a repris là où celui de Seattle avait échoué. Il faut bien comprendre ce que signifie le fait que Doha ait eu lieu peu après le 11 septembre 2001. Cela étant, je soutiens qu'il y a très peu de chances pour que le cycle de Doha aboutisse d'ici 2005.

Le Canada est confronté à deux défis en matière de commerce international. D'abord, jusqu'à quel point risque-t-il d'être marginalisé? Le Mexique a négocié un accord de libre-échange avec l'Europe. Il y a quelques semaines, ce même pays a commencé à négocier un accord de libre-échange avec le Japon. Ni l'Europe ni le Japon ne veulent négocier avec le Canada. Si le partenaire commercial du Canada instaure des liens préférentiels avec d'autres blocs commerciaux extrêmement importants, ne risque-t-on pas d'assister à un détournement de l'investissement étranger direct au profit du Mexique et aux dépens du Canada?

J'ai posé cette question à un ami qui faisait partie de l'équipe de négociation japonaise au Mexique. Il m'a déclaré quelque chose d'étonnant. Il m'a dit qu'il croyait que l'accord de libre-échange nippo-mexicain pourrait n'avoir que très peu d'effets sur les flux d'investissements étrangers directs entre les partenaires de l'ALENA. Cela tient au fait que les maquiladoras japonais envisagent plutôt de se déplacer en Chine et vers l'Extrême-Orient, puisque la Chine fait maintenant partie de l'OMC. Pourquoi cela? La raison semble — j'insiste sur le mot semble — tenir au fait que l'ALENA ne procure pas plus d'avantages que l'OMC. Du point de vue canadien, plutôt que d'envisager nos relations commerciales et notre position sur une base de coûts par rapport au Mexique, nous ferions mieux de nous intéresser à ce qui se passe en Extrême-Orient.

Le Canada s'est marginalisé de lui-même lors des négociations de l'Accord de libre-échange des Amériques à cause de la position qu'il a adoptée dans le différend auquel Bombardier était partie. Le Canada a aliéné le Brésil qui est pourtant le plus important marché en Amérique du Sud. Depuis le début de la crise financière argentine, le Brésil se livre à une promotion très active de Mercosur. Qu'avons-nous obtenu dans nos différends commerciaux impliquant Bombardier? Pas grand chose. Rien n'est encore réglé et nous nous trouvons fondamentalement aux prises avec un différend qui s'éternise. J'ai mes propres vues sur la façon dont tout cela devrait être réglé, mais nous n'avons pas le loisir d'en parler ici.

S'agissant des questions autochtones, nous n'avons pas accordé suffisamment d'attention au fait que le gouvernement du Canada est tenu, en sa qualité de fiduciaire, de consulter les peuples autochtones dès qu'un projet législatif ou réglementaire risque d'avoir un effet sur les droits autochtones ou les droits de

the potential to impact upon a treaty or Aboriginal right? What is the obligation in those circumstances?

Aboriginal issues have not really been dealt with in any of the free trade agreements. There have been some annexes and exclusions from NAFTA Chapter 11, which is the investor-state mechanism. In fact, there appears to be no meaningful analysis as to potential impact of free trade agreements while they are being negotiated. Nor is there a clear consultation mechanism. There is no SAGIT — Special Advisory Group on International Trade — for Aboriginals.

There is a model for including Aboriginal peoples in such negotiations. It is found in the amending of the 1916 Migratory Birds Convention. That convention imposed a certain period for harvesting migratory birds that impacted on the Aboriginal right to hunt for the full year. Canada, to its credit, in 1994 negotiated a solution with the United States. The Aboriginal peoples were at the table for part of those negotiations.

In our free trade negotiations, no real thought has been given to doing the necessary analysis of the potential impact. Where there is an impact, we must comply with the fiduciary obligation that is imposed upon the government.

Trade agreements compromise sovereignty. The reduction in tariffs that was seen between 1947 and the Tokyo round in 1979 is no longer enough. The WTO is being asked to go into the social issues. In that situation, there will be more impacts and more compromising of sovereignty, which is implicit.

I have a lot of background in the legal framework of the countervailing-duty mechanism and the anti-dumping mechanism — the mechanisms that give rise to the softwood lumber case. I can explain that background if it comes up in questioning.

The Chairman: Mr. Wilson, would you be prepared to share with us the Internet document that you said is unobtainable?

Mr. Wilson: Here it is.

The Chairman: The softwood lumber issue started off with Article 18, which did not work because the bi-national panels decided on national law, and the Americans just changed their national law. Therefore, the dispute over softwood lumber has increasingly gone to the WTO. Correct me if I am wrong.

Our expenses and legal fees at the WTO so far, I was told in Geneva, are $200 million. You said that $200 million has been spent in legal fees at the WTO on the softwood lumber dispute, according to the secretary general of the WTO. What I do not understand, though, is that it has been said that we have won part of the case at the WTO. I read that case. My understanding is that

traité. Que se passera-t-il si l'Accord de libre-échange des Amériques risque d'avoir une incidence sur les droits de traité ou les droits autochtones? Quelles seraient les obligations du Canada dans de tels cas?

Nous n'avons jamais vraiment traité des questions autochtones dans les accords de libre-échange signés jusqu'ici. Il y a bien eu quelques annexes et exclusions des dispositions du chapitre 11 de l'ALENA, je veux parler du mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et un État. En fait, à l'étape de la négociation des accords de libre-échange, on ne semble pas s'être livré à une véritable analyse de leur effet potentiel. Il n'existe pas non plus de mécanismes de consultation très clairs. Il n'existe pas de GCSCE pour les Autochtones, c'est-à-dire de groupes de consultation sectorielle sur le commerce extérieur.

Il existe pourtant un modèle de participation des peuples autochtones à ce genre de négociations. On le trouve dans le texte qui modifie la Convention concernant les oiseaux migrateurs de 1916. Cette convention imposait une période pour la chasse des oiseaux migrateurs qui portait atteinte au droit dont dispose les Autochtones de chasser durant toute l'année. En 1994, le Canada a négocié une solution avec les États-Unis, ce qui est tout à son crédit. Eh bien, les peuples autochtones ont pris part à ces négociations.

Dans nos négociations de libre-échange, nous ne nous sommes jamais dit qu'il fallait effectuer des analyses de l'impact potentiel. En présence d'un éventuel effet négatif, le gouvernement est tenu de se conformer à ses obligations fiduciaires.

Les accords commerciaux portent atteinte à la souveraineté nationale. La réduction des tarifs constatée entre 1947 et le cycle de Tokyo de 1979, ne suffit plus. On demande maintenant à l'OMC de s'intéresser à des questions sociales. Cela étant, nous assisterons à davantage de répercussions et à une menace encore plus grande sur la souveraineté, ce qui en découle automatiquement.

Je dispose de beaucoup d'informations à propos du cadre légal régissant les droits compensateurs et les mesures d'antidumping — deux mécanismes qui ont conduit au différend dans le bois d'œuvre. Je pourrai vous commenter tout cela ensuite, si vous avez des questions à me poser à ce sujet.

Le président: Monsieur Wilson, seriez-vous prêt à nous faire profiter du document que vous avez obtenu sur Internet?

M. Wilson: Le voici.

Le président: Le problème du bois d'œuvre de résineux a commencé par l'adoption de l'article 18, qui est inopérant parce que les tribunaux binationaux ont tranché d'après une loi nationale et que les Américains venaient juste de modifier la leur. Ce faisant, le différend en matière de bois d'oeuvre s'est de plus en plus transporté à l'OMC. Corrigez-moi si je me trompe.

Jusqu'ici, d'après ce qu'on m'a dit à Genève, nos dépenses et nos frais d'avocat à l'OMC s'élèvent à 200 millions de dollars. Vous avez dit que, selon le secrétaire général de l'OMC, nous avions dépensé 200 millions de dollars en frais d'avocat à l'OMC au titre du différend dans le bois d'oeuvre. Ce que je ne comprends pas, c'est qu'on nous a dit que nous avions

there are two aspects: You must prove that there is a financial contribution, and the Americans apparently won that part of the case. There is a financial contribution in the stumpage system. This is the decision. I would be very interested if you would just set me straight on this. It was not proved that that financial contribution was a subsidy. Would you like to enlighten me?

Mr. Gastle: There are two different issues. The first issue is whether stumpage can be a countervailable subsidy. The second issue is what is the margin or how is it calculated? First, does it qualify under the law to be countervailable in the first place, and second, how much is the duty?

The Chairman: The WTO agreement, as we have been reminded, did not exist when we signed the FTA and the NAFTA.

Mr. Gastle: That is right. The issue is that the WTO panel found that stumpage programs can be countervailable. It also found that the method of calculation that the Americans used — the cross-border calculations — was wrong and inconsistent with the countervailing duties agreement in the WTO.

The Americans won on the issue of whether it can be countervailable. The United States needs to come up with a methodology that is consistent with the WTO law. Their cross-border comparison, the way they have calculated, is not right. It is wrong.

The Chairman: You say they will not be able to do that. That is why you want not to make a deal in Washington and would prefer that the thing be pursued to the end of the WTO. Is that not what you have said?

Mr. Gastle: There are two different positions.

Mr. Dottori: Our position is very clear. We are saying that we would prefer a negotiated continental agreement that would provide free access to the market and would provide fair competition. As Canadians, we represent a free trade group that said we can compete with anyone in the world. We do not think we are dumber than anyone else and under fair competition we can compete with anyone. That is our position.

We are saying that if the U.S. imposes artificial and illegal means against Canadian industry, we will take them to court.

The Chairman: The court is the WTO, is it not?

remporté la partie à l'OMC. J'ai lu la décision et j'en ai conclu que nous sommes en présence de deux choses: il fallait d'abord prouver qu'il y avait contribution financière et les Américains ont apparemment gagné sur ce point. Il y aurait contribution financière sous la forme du système de droit de coupe. C'est ce que dit la décision. J'aimerais beaucoup que vous tiriez un peu cela au clair pour moi. Il n'a pas été établi qu'une contribution financière constituait une subvention. Pouvez-vous m'expliquer un peu cela?

M. Gastle: Nous sommes ici en présence de deux choses différentes. D'abord, les droits de coupe peuvent-ils être assimilés à des subventions pouvant donner matière à compensations? Deuxièmement, dans quelle proportion et comment alors calculer cette proportion? Primo, le droit de coupe peut-il faire l'objet d'un droit compensateur au regard de la loi et, secundo, à combien peut s'élever ce droit?

Le président: L'accord de l'OMC, comme on nous l'a rappelé, n'existait pas au moment de la signature de l'ALE ni de l'ALENA.

M. Gastle: C'est exact. Le problème, c'est que le tribunal de l'OMC a décrété que les programmes de droit de coupe peuvent donner matière à compensation. Il a aussi conclu que la méthode de calcul utilisée par les Américains — les calculs transfrontières — était mauvaise et contraire à la partie de l'accord de l'OMC qui traite des droits compensateurs.

Les Américains ont eu gain de cause sur la définition de ce qui est compensable, en revanche, ils devront trouver une méthode de calcul qui soit conforme au droit établi par l'OMC. La comparaison transfrontières qu'ils ont utilisée jusqu'ici n'est pas bonne.

Le président: Vous dites que les Américains n'y parviendront pas, que c'est pour cela que vous ne voulez pas conclure d'accord à Washington et que vous préféreriez poursuivre l'affaire au niveau de l'OMC. Ce n'est pas ce que vous avez dit?

M. Gastle: Il y a deux positions à cet égard.

M. Dottori: Notre position à nous est très claire. Nous prétendons qu'il serait préférable de négocier une entente continentale grâce à laquelle nous aurions un libre accès au marché nord-américain, ce qui nous placerait en position de concurrence équitable. Nous représentons, du côté canadien, un groupe libre-échangiste qui prétend être en mesure de concurrencer n'importe qui dans le monde. Nous ne pensons pas être plus stupides que d'autres et nous croyons plutôt pouvoir faire concurrence à n'importe qui, moyennant des règles justes et équitables. C'est ce que nous pensons.

Nous soutenons que si les États-Unis imposent des mesures artificielles et illégales contre l'industrie canadienne, nous les traînerons devant le tribunal.

Le président: Et ce tribunal c'est l'OMC, n'est-ce pas?

Mr. Dottori: That is right. We have done that, and they ruled that what the U.S. is doing is illegal under the WTO by using cross-border comparisons. We have had that decision. That is clear.

Mr. Wilson: I will respond briefly. From the union side, we are highly sceptical of finding a satisfactory solution through the WTO for the reasons you have already mentioned. We are also fearful that if it ever did come to a conclusion at the WTO, the conclusion may be more than what we want. If you want the total free trade solution, that may mean free trade in logs, for example, to which we are very opposed.

Mr. Gastle: There are two different systems here, and I want to be sure that we understand that. One is the WTO system; the other is the NAFTA system. They are two competing legal systems. It is possible that there will be a divergence in the findings between the WTO and NAFTA.

The Chairman: Everyone says that the binational panels have not worked. Increasingly, these disputes are going to the WTO. At the WTO, you have 120 countries. If you win or lose a case, you have the force of 120 countries with you. The panels are taken from countries that are not partners in the dispute, whereas the binational panel is only between us arguing with the U.S. on U.S. law. Is that not right?

Mr. Gastle: I disagree.

The Chairman: I just read the agreement. I thought that is what it said.

Senator Carney: As then Minister of International Trade, I handled the 1986 agreement that had to be dealt with in order to "clear the decks for the Free Trade Agreement." It was a crucial agreement.

Each of you has made interesting contributions to our study. I should like to return to why we are looking at this issue. We are looking at this issue because it is one of the most serious trade irritants between our two countries. The result of it impacts communities, lays off people and brings economic casualties on both sides of the border. It creates an atmosphere in which it is very difficult to carry out trading relations and defence relations and energy relations when there is a feeling that the players are not playing fairly and that we are being brutalized in the process. Let us look at why we are doing that.

We do not have time to go into the entire issue, but I wish to ask you a question in regard to your testimony. There are some fundamental factors here. The first issue is that in the U.S. system, it is private lands. In the U.S. economy, there is something like 5 per cent public lands in the forests and 95 per cent private lands. That is why the Maritimes have been excluded from the bulk of this disagreement. In the Maritimes, through acts of God and settlement patterns, many of the forestlands are still private.

M. Dottori: C'est cela. Nous l'avons déjà fait et le tribunal de l'OMC a décrété que les États-Unis agissaient de façon illégale en vertu des règles de l'OMC en appliquant des comparaisons transfrontières. Nous avons remporté cette décision. C'est très clair.

M. Wilson: Je vais répondre très brièvement. Du point de vue syndical, nous doutons de la possibilité de parvenir à une solution satisfaisante par le truchement de l'OMC pour les raisons que vous avez déjà mentionnées. En outre, nous craignons que, si nous réglions dans le cadre de l'OMC, nous risquerions d'obtenir beaucoup plus que nous le désirons. Si l'on nous consentait une libéralisation complète du marché, la grume serait aussi visée, ce à quoi nous nous opposons fermement.

M. Gastle: Nous sommes en présence ici de deux systèmes, et je veux être certain que nous comprenons bien cela. Il y a, d'un côté, celui de l'OMC et, de l'autre, celui de l'ALENA. Il s'agit de deux systèmes juridiques concurrents. Il pourrait très bien y avoir divergence entre les conclusions atteintes par l'OMC d'un côté et par l'ALENA de l'autre.

Le président: Tout le monde dit que les tribunaux binationaux ne fonctionnent pas. De plus en plus de différends se retrouvent devant l'OMC dont 120 pays sont membres. Pour toute cause portée devant l'OMC, il y a 120 pays derrière. Les membres des tribunaux sont choisis dans les pays qui ne sont pas parties aux différends, tandis que le tribunal binational, lui, n'est composé que d'Américains et de Canadiens argumentant sur des points de droits américains, n'est-ce pas?

M. Gastle: Je ne suis pas d'accord.

Le président: Je viens juste de lire l'accord et j'ai cru comprendre que c'est ce qui y est dit.

Le sénateur Carney: À l'époque où j'étais ministre du Commerce international, j'ai négocié l'accord de 1986 qui devait ouvrir la voie à l'Accord de libre-échange. C'était un accord déterminant.

Vous avez tous contribué de façon intéressante à nos travaux. Je me propose de revenir un peu sur les raisons qui nous ont amenés à nous pencher sur cette question. Nous l'avons fait parce que c'est l'un des irritants commerciaux les plus graves entre nos deux pays. À cause de ce problème, des collectivités sont touchées, des travailleurs se retrouvent au chômage et l'on compte des victimes économiques des deux côtés de la frontière. Il crée une atmosphère dans laquelle il est très difficile de maintenir nos relations commerciales, de défense et énergétiques avec nos voisins, parce qu'on a l'impression que ces joueurs ne respectent pas les règles et que nous sommes malmenés dans ce processus. Voyons donc pourquoi nous faisons tout cela.

Nous n'aurons pas le temps de couvrir toutes les raisons, mais j'aimerais vous poser une question qui concerne votre témoignage. On y retrouve quelques-uns des facteurs fondamentaux. Tout d'abord, le fait que le système américain s'articule autour de terres privées. Dans l'économie américaine, on dénombre environ 5 p. 100 de forêts publiques et 95 p. 100 de forêts privées. Voilà pourquoi les Maritimes ont été exclues de l'essentiel de cet accord. Dans les Maritimes, la divine providence

However, in most of Canada, in British Columbia and Ontario — I cannot speak for Quebec — you are dealing with public lands, and the administration of public forest lands in Canada has been based on what is often in B.C. called the "Sloan Commission view," which is that these are the Crown jewels of the provinces. The jurisdiction is with the provinces. The regional forests should be used for the social and economic goals of the people in that region.

In places like Northern Ontario and British Columbia, there were no communities before they developed these policies. There were only scattered float camps and A-frame logging and hand logging. On the basis of this policy of using the regional resources for the social and economic goals of the province and the communities, we have Gold River and the forest and the pulp mills. We have Port McNeil, which I saw grow from a logging camp into a thriving little town of several thousand people. We have Prince George. When I first went to Prince George as a forestry reporter, there were 5,000 people and you could roll up the boardwalk sidewalks at night. Now it has 100,000 people and three pulp mills. These policies have had economic and social benefits. That is why it is so devastating when they are affected by trade disputes. Let us think of that.

Second, there is split jurisdiction. The feds have control of trade policy, with input from the provinces, but the provinces own these resources. The federal government is bound by the fact that it can convey and do its duty in trade policy, but the provinces own these resources, and the provinces do not agree, and industry does not agree.

Mr. Gastle, when you had the Canada-U.S. Free Trade Agreement and you had NAFTA, you did not have the *Delgamuukw* decision and the *Marshall* decision. There were no such rights as you mentioned — good or bad — on the policy negotiators. The federal government was responsible for Aboriginal policy in most of these areas and the provinces had a fiduciary responsibility to the citizens. Your argument is compelling but I think you should recast it in the time frame.

We have a situation in which we should be focusing on the fact that, if the negotiators reach an agreement, it must be the right one. I agree with Mr. Wilson's point that there are too many exclusions from this process. Having industry and government officials in Washington to deal with the industry and the bureaucrats without input from the workers or from the communities affected is not a comfortable position. The goal of the industry is to maintain as much long-term tenure as they can. That is what they need. Some of the policies being discussed

et les règlements antérieurs ont voulu que la plupart des terres forestières soient encore privées. Cependant, dans le reste du Canada, en Colombie-Britannique et en Ontario — je ne puis parler pour le Québec — il y a essentiellement des terres publiques et l'administration des terres forestières domaniales au Canada a constitué la base de ce qu'on a souvent appelé en Colombie-Britannique le «point de vue de la Commission Sloan», à savoir que ces terres sont les joyaux des provinces. La compétence en la matière relève donc des provinces. Les résidents d'une région peuvent ainsi se servir des forêts régionales comme outil de réalisation de leurs objectifs sociaux et économiques.

En certains endroits, comme dans le nord de l'Ontario et en Colombie-Britannique, il n'y avait pas de villes ni de villages avant l'adoption de ces politiques. On ne trouvait, ici et là, que quelques campements flottants, des chevalets et des bûcherons. C'est grâce à cette politique, permettant d'utiliser des ressources régionales pour réaliser des objectifs sociaux et économiques d'une province et des collectivités, que nous avons Gold River ainsi que la forêt et les scieries. Il y a aussi Port McNeil que j'ai vu passer du stade de campement de bûcheron à celui de petite ville florissante qui compte maintenant plusieurs milliers d'habitants. Il y a aussi Prince George. Quand je suis allée à Prince George pour la première fois, en qualité de journaliste spécialisée en foresterie, il y avait 5 000 habitants là-bas et l'on roulait les trottoirs» le soir. La ville compte maintenant 100 000 résidents et plusieurs scieries. Toutes ces politiques ont eu des effets économiques et sociaux bénéfiques. Voilà pourquoi les différends commerciaux sont tellement dévastateurs. Il faut y réfléchir.

Deuxièmement, nous sommes en présence d'un problème de double compétence. Le gouvernement fédéral a la main haute en matière de politique commerciale, même si les provinces participent, mais ce sont ces dernières qui possèdent les ressources. Le gouvernement fédéral a certains devoirs en matière de politique commerciale, mais ce sont les provinces qui possèdent les ressources et elles ne sont pas d'accord, pas plus que l'industrie.

Monsieur Gastle, quand vous avez obtenu l'Accord de libre-échange canado-américain, puis l'ALENA, il n'y avait pas encore eu l'arrêt *Delgamuukw* ni l'arrêt *Marshall*. Ceux qui ont négocié la politique n'avaient pas à tenir compte des droits dont vous avez parlé, qu'ils soient bons ou mauvais. Le gouvernement fédéral était responsable de la politique autochtone dans la plupart de ces régions et les provinces étaient investies d'une responsabilité fiduciaire envers les citoyens. Votre argument est convaincant, mais je pense que vous devriez en revoir les éléments temporels.

Nous sommes dans une situation où nous devons nous concentrer sur une chose: l'accord éventuel auquel parviendront les négociateurs devra être le bon. Je suis d'accord avec ce que dit M. Wilson, quand il souligne que beaucoup trop de gens ont été exclus de ce processus. Il n'est pas idéal que des représentants de l'industrie et du gouvernement se rendent à Washington pour rencontrer d'autres représentants de l'industrie et des bureaucrates américains sans consulter ni les travailleurs, ni les collectivités concernées. L'industrie a pour objectif de conserver

would have an effect on communities. If you let anyone come in and bid on a market system for your timber, they will be Americans, too. Do we really want to see our logs exported to Washington and Oregon?

In B.C., log exports are at an all-time high, as the IWA will tell you. Because of the duties, it is much easier to cut from private timber reserves than to ship to the U.S. I will come to my question, but I wanted to give you that background, which is different in Ontario. Some of the Ontario mills are represented in your group. Ontario lumber is 15 per cent of the industry and the rest is pulp and paper. When you say that you represent 40 per cent of the softwood lumber industry, 50 per cent of that is in B.C. Your membership in B.C., while commendable, is comprised of small interior mills. There is a discrepancy.

Mr. Dottori: We produce 500 million board feet in B.C. A small producer does not do that.

Senator Carney: I say that in consideration of most of your members named on your Web site. I am not denigrating your view, but I am saying that there is a view in British Columbia that does not support you. There are different groups in the industry. That is what I am saying. There are splits between the industry representation, the big coastal producers and some of the others, such as Slocan Forest Products Ltd., which is an interior producer that is not a member of your group. They are pushing for something else. There are also Canfor Corporation and Weyerhaeuser.

There are splits in the jurisdictions, in the industry and in the provinces because they have a different use of the forest for their economic base. I want to explain that. There is no overriding solution that fits everyone.

There are flaws in all of the arguments. Mr. Wilson's important contribution, with industry, would find it difficult to put up cash and investment against some of these scenarios. However, I want to be specific about the differences between your industry group and some of the other industry groups, so that we can get a sense, when we hear them next week, of why we have opposing views. Could I ask that of you, Mr. Dottori?

Mr. Dottori: I wish to correct something for the record. About 37 per cent of the U.S. forest is publicly owned — not 5 per cent. In the Northwest U.S. 75 per cent is actually owned by the federal and state governments — not this perception that it is 5 per cent.

Senator Carney: I would challenge those figures.

des tenures qui soient les plus longues possible. C'est ce dont elle a besoin. Certaines des politiques proposées pourraient avoir un effet négatif sur les collectivités. Si nous ouvrons la porte pour permettre à d'autres de venir exploiter votre bois d'oeuvre, les Américains se présenteront aussi. Avons-nous vraiment envie que notre grume soit exportée à Washington et dans l'Oregon?

En Colombie-Britannique, le volume d'exportation de grume n'a jamais été aussi élevé, comme l'IWA pourra vous le dire. À cause des droits dont nous faisons l'objet, il est beaucoup plus facile de couper le bois à destination des États-Unis dans les réserves privées que d'en couper dans les terres publiques. Je vais venir à ma question, mais je voulais d'abord vous placer en contexte, parce que les choses sont différentes en Ontario. Votre groupe représente certaines scieries en Ontario. Le bois d'oeuvre de résineux dans cette province représente 15 p. 100 de tout le secteur, le reste revenant aux pâtes et papier. Quand vous dites que vous représentez 40 p .100 du secteur du bois d'oeuvre de résineux, il faut préciser que la moitié de ce pourcentage revient à la Colombie-Britannique. Vos membres dans cette dernière province sont les petites scieries intérieures, ce qui est louable. Nous sommes donc en présence d'une divergence.

M. Dottori: Nous produisons 500 millions de pieds-planche en Colombie-Britannique. Un petit producteur ne peut certainement pas faire cela.

Le sénateur Carney: Je dis cela par égard à la grande majorité de vos membres mentionnés sur votre site Internet. Je ne dénigre pas votre point de vue, mais j'affirme qu'il existe, en Colombie-Britannique, un point de vue qui ne correspond pas au vôtre. Votre industrie est composée de groupes différents. C'est tout ce que je dis. Il y a des divisions sur le plan de la représentation du secteur: d'un côté les gros producteurs côtiers et de l'autre des compagnies comme Slocan Forest Products Ltd., qui est producteur intérieur et qui n'est pas membre de votre groupe. Ces gens-là veulent autre chose. Il y a aussi la Corporation Canfor et Weyerhaeuser.

Il y a donc des divisions au sein du secteur et d'une province à l'autre parce que la forêt est utilisée différemment en tant que base économique. Je vais m'expliquer. Il n'y a pas de solution universelle pouvant correspondre à tout le monde.

Tous les arguments présentent leurs failles. M. Wilson, qui contribue de façon si importante à l'industrie, trouverait sûrement difficile d'investir dans pareille situation. Je tiens, quoi qu'il en soit, à préciser les différences qui existent entre votre groupe et d'autres groupes de votre secteur afin que nous sachions exactement pourquoi les petits exploitants que nous accueillerons la semaine prochaine ont des points de vue opposés au vôtre. Puis-je vous poser cette question, monsieur Dottori?

M. Dottori: Je tiens à corriger une chose, pour mémoire. La proportion de forêts publiques aux États-Unis est de 37 p. 100 et pas de cinq. Dans le nord-ouest de ce pays, le fédéral et les États possèdent en fait 75 p. 100 de la forêt et non pas 5 p. 100.

Le sénateur Carney: Je ne suis pas d'accord avec ces chiffres.

Mr. Dottori: You can check them. We do our homework well. The data is there. We will certainly be happy to provide it to you. We do cross-border comparisons. For example, in Michigan, 69 per cent is owned by the state. That is greater than what is owned in some of the Canadian provinces by the federal government. In the East, the highest stumpage is in Quebec, which supposedly is subsidized when compared to New Brunswick. I have operations across six provinces in Canada. I think I can speak with a pan-Canadian view.

Senator Carney: I am not challenging that. I am just saying that I am doing a broad brush of the two fundamental differences between the Canadian view of the publicly owned forest and the American view of that.

Mr. Dottori: Certainly.

Senator Carney: That is my point.

Mr. Dottori: I agree with that.

Senator Carney: Therefore, the forests are run on an auction system in the U.S.

Mr. Dottori: That is not true.

The Chairman: Please allow Mr. Dottori to reply.

Senator Carney: There are clashes in viewpoints.

The Chairman: I think you have made your point well, Senator Carney.

Senator Carney: Why does your view differ from that of the other associations?

Mr. Dottori: Our view does not differ significantly from other people's view. The difference is a question of confidence. We are believers. Incidentally, again for the record, when we went to NAFTA panels, we won; we did not lost — just for the record. We have always negotiated agreements subsequent to that because the United States does not give up. That is a different issue. We believe that the best way to get justice when you go up against the school bully is to not negotiate with the school bully when he beats you up once or twice; you go to the principal.

We believe that an independent judicial system will give us a better deal. That is a negotiating strategy. At the end of the day, we would like to have a long-term solution whereby we would grow the market. There will be no long-term solution to this dispute until there is an opportunity to grow the market.

The Chairman: Would you explain what you mean when you say, "grow the market"?

Mr. Dottori: In the United States, they use 0.44 cubic metres of wood per person. In Finland, they use 1 cubic meter per person and in Canada, we use 0.6 cubic meter per person. If they were to use 0.5 cubic meters in the U. S., that would mean an increase of about 6 billion feet of demand for lumber in the United States.

M. Dottori: Vous pouvez toujours les vérifier. Nous aussi avons fait nos devoirs. Les données sont là. Je serai très heureux d'ailleurs de vous les communiquer. Nous effectuons en outre des comparaisons de chaque côté de la frontière. Par exemple, au Michigan, 69 p. 100 de la forêt est détenue par l'État. C'est nettement supérieur à ce que possède le gouvernement fédéral dans certaines provinces canadiennes. Dans l'est, c'est au Québec que le taux d'abattage est le plus élevé et il serait subventionné par rapport à celui du Nouveau-Brunswick. Comme ma compagnie est présente dans six provinces, j'estime pouvoir exprimer un point de vue pancanadien.

Le sénateur Carney: Je ne le conteste pas. Tout ce que j'essaie de faire, c'est d'expliquer très grossièrement les deux différences fondamentales dans la définition d'une forêt publique entre la vision canadienne et la vision américaine.

M. Dottori: Très certainement.

Le sénateur Carney: C'est ce que je veux dire.

M. Dottori: Je suis d'accord avec cela.

Le sénateur Carney: Les forêts aux États-Unis sont confiées à l'exploitation selon un système d'enchères.

M. Dottori: Ce n'est pas vrai.

Le président: Permettez à M. Dottori de répondre.

Le sénateur Carney: Il y a des divergences de points de vue.

Le président: Je crois que vous vous êtes bien fait comprendre, sénateur Carney.

Le sénateur Carney: Pourquoi votre point de vue est-il différent de celui des autres associations?

M. Dottori: Notre point de vue n'est pas très différent de celui d'autres personnes. La différence, c'est le niveau de confiance que nous avons. Nous sommes gagnés aux vertus du libre-échange. Soit dit en passant, et encore une fois je le dis pour mémoire, nous avons gagné devant les tribunaux de l'ALENA, nous n'avons pas perdu. Je dis cela pour le procès-verbal. Nous avons toujours négocié des ententes après avoir gagné des batailles juridiques parce que les États-Unis ne renoncent jamais. Mais cela, c'est quelque chose de différent. Nous croyons que la meilleure façon d'obtenir justice, quand on se heurte à la petite terreur de la cour d'école, n'est pas de négocier avec lui après qu'il vous a mis une raclée ou deux... il faut aller voir le directeur.

Nous estimons qu'un système judiciaire indépendant nous permettra d'obtenir quelque chose de mieux. Nous aimerions, en fin de compte, parvenir à une solution à long terme qui consisterait à faire croître le marché. Or, nous ne trouverons pas de solution durable à ce différend tant que nous n'aurons pas la possibilité de faire croître le marché.

Le président: Pourriez-vous nous expliquer ce que vous voulez dire par «faire croître le marché»?

M. Dottori: Les Américains utilisent 0,44 mètre cube de bois par personne. En Finlande, ils en utilisent un mètre cube et, au Canada, nous en consommons 0,6 mètre cube. Si les Américains passaient à 0,5 mètre cube, cela donnerait lieu à une augmentation d'environ 6 milliards de pieds de bois d'oeuvre. L'excédent

The oversupply problem would disappear. If we continue to apply export taxes to drive the prices up artificially by price support systems, the customers will turn to alternative materials such as steel, cement and plastic.

These materials have already caused a 10 per cent displacement of wood in the United States over the last five years. Do we want to continue that policy? That is not in our long-term interest. We are believers that we should promote and grow the market. We have been proposing a bilateral commission for more than one year. We have suggested how to market under the U.S. Producer Act that allows them to collect $1 per thousand board feet from each producer to do market development.

In 1988, in Norway, they created the Nordic Council. They had the same problem because they could not export to Germany and other countries of Europe. In 8 to 10 years, they doubled the per capita use of wood. If you travel to Scandinavia, you will see the amount of wood they use in comparison to the amount used in Canada. We are simply saying that we should do just one-half of that in North America and our problem will go away. Then we would not have to sit here wondering about who will be out of work.

Senator Carney: That is a great forecast. I do not think anyone disputes the idea of growing the market or of having joint marketing ventures and the like. The basic dispute here is over the stumpage policies, the ownership of the forest, and the tenure of the forest. The B.C. government has already told the big, tenured companies that have the rights to the forest that it will take back 20 per cent of the tenures. That will have enormous fiscal effects. We are speaking about the supply of timber, not about the marketing of timber.

Is your company Canadian-owned?

Mr. Dottori: I am the founder of the company. I took it to a $4-million company from a shutdown mill. Yes, it is a nationalistic Canadian company.

Senator Carney: Great. That is an issue in some of the other arguments about the question of access.

Do any of your companies in B.C. have tenure rights? I know that TimberWest is a major company that has possibly the largest control over privately owned land.

Mr. Dottori: We are the third largest in B.C.

Senator Carney: You have the largest concentration of privately owned lands compared to some of the other companies that result in public forests. Again, TimberWest is in a position to sell its own timber in the U.S. without restrictions.

d'approvisionnement disparaîtrait automatiquement. Si nous continuons à appliquer des taxes à l'exportation pour gonfler artificiellement les prix par le biais de systèmes de soutien des prix, le consommateur se tournera vers les matériaux de remplacement, comme l'acier, le ciment et la matière plastique.

Ces matériaux ont déjà remplacé 10 p. 100 du bois aux États-Unis dans les cinq dernières années. Voulons-nous poursuivre cette politique? Elle ne répond certainement pas à nos intérêts à long terme. Nous sommes convaincus de la nécessité de promouvoir la croissance du marché. Nous proposons la mise sur pied d'une commission bilatérale depuis plus d'un an. Nous avons fait des recommandations sur la façon de commercialiser nos produits en vertu du U.S. Producer Act qui permet aux Américains de prélever 1 $ par millier de pieds-planche auprès de chaque producteur, au titre de l'expansion des marchés.

En 1988, les Norvégiens ont créé le Conseil nordique. Ils avaient le même problème parce qu'ils ne pouvaient pas exporter en Allemagne ni vers les autres pays d'Europe. En huit à dix ans, ils ont doublé la consommation de bois par habitant. Allez donc en Scandinavie et vous verrez la quantité de bois qu'on utilise là-bas par rapport au Canada. Tout ce que nous affirmons, c'est qu'il nous suffirait de faire la moitié de ce qu'ont fait les Norvégiens pour régler notre problème en Amérique du Nord. Si nous agissions ainsi, nous ne serions pas assis, ici, en train de nous demander qui va se retrouver sans travail.

Le sénateur Carney: Belle projection. Je suis certaine que personne n'est contre l'idée d'élargir le marché ni d'entreprendre des opérations de commercialisation en commun. Le fond du différend, ce sont les politiques sur les droits de coupe ainsi que sur la propriété et la tenure des forêts. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a déjà annoncé aux grandes compagnies qui détiennent les droits de tenure pour l'exploitation forestière, qu'il prélèvera 20 p. 100 sur ce qu'elles perçoivent. Cette mesure aura des conséquences financières considérables. Il est ici question de l'approvisionnement et pas uniquement de la commercialisation du bois d'oeuvre.

Votre compagnie est-elle détenue par des intérêts Canadiens?

M. Dottori: J'en suis le fondateur. Je suis parti d'une scierie en faillite pour arriver à une société qui vaut maintenant 4 milliards de dollars. Ma compagnie est effectivement canadienne et nationaliste.

Le sénateur Carney: Parfait. C'est là un problème soulevé dans d'autres arguments avancés à propos de l'accès.

Est-ce qu'une de vos compagnies en Colombie-Britannique détient des droits de tenure? Je sais que TimberWest est une grande société qui doit contrôler la plus grande superficie de terres privées.

M. Dottori: Nous sommes la troisième plus grande société de la province.

Le sénateur Carney: C'est vous qui avez la plus forte concentration de forêts privées de toutes les compagnies de la province. TimberWest est donc en mesure de vendre son bois d'oeuvre aux États-Unis sans restriction.

Mr. Dottori: We agree with the Americans that one or two should be rescinded. If I am a private log owner, I should be able to sell it. However, if there is a tax on lumber, there should be an equivalent tax on the logs so that you do not export the jobs to the United States.

Senator Carney: You would be exporting jobs when you tax the logs.

Do any of these companies listed on your Web site as members of your association have significant tenure? Are Ainsworth Lumber, Apollo Forest Products, Carrier Lumber — which was just compensated for its lumber holdings — Downie Timber, Dunkley Lumber, Federated Cooperatives, and Flavelle Sawmill small independent companies that rely on log sources from a variety of ways, or are they heavily tenured companies with access to public timber?

Mr. Dottori: The majority of Canadian companies are heavily tenured.

Senator Carney: Your membership in B.C.?

Mr. Dottori: Yes that is correct.

Senator Graham: It occurred to me that while Senator Carney's numbers may differ from Mr. Dottori's, I have a great deal of respect for Senator Carney's experience, particularly as the former minister of international trade. She deserves a lot of credit for bringing forward the Free Trade Agreement.

Mr. Dottori, would you favour a judicial approach or a negotiated solution? Obviously, we must use both. Mr. Wilson clearly favours a negotiated solution. He said that, after meeting with Minister Pettigrew, we could be within 10 days to two weeks of a settlement. Is that correct?

Mr. Dottori, you were more pessimistic and said that we always seem to surrender on the one-yard line. Does the "we" apply to both the U.S. and Canada or just Canada?

Mr. Dottori: I wish it were both, but it is just Canada.

Senator Graham: Would you provide me with an example?

Mr. Dottori: In the last round, we had won a negotiated agreement, but to get the $1 billion, we agreed to the quotas, which created the current problem. It was not fair.

It generated an extra 4 to 6 billion board feet of production. It created a wall of wood from Canada and brought imports around the world from other suppliers. Provinces that were not covered increased their production by about 1 billion to 2 billion feet. We created this huge surplus in the market of about 6 to 8 billion feet.

M. Dottori: Nous avons convenu avec les Américains qu'il faudrait en résilier un ou deux. Les propriétaires de forêts à grume doivent être en mesure de vendre leurs produits. Toutefois, si le bois d'oeuvre est taxé, il devrait y avoir une taxe équivalente sur la grume pour empêcher que des emplois soient exportés aux États-Unis.

Le sénateur Carney: Parce qu'en taxant la grume, on exporte des emplois.

Est-ce qu'une des compagnies membres de votre association, dont le nom apparaît sur votre site Internet, détient des tenures importantes? Est-ce que Ainsworth Lumber, Apollo Forest Products, Carrier Lumber — qui vient d'être dédommagée pour les réserves de bois d'oeuvre qu'elle possède — Downie Timber, Dunkley Lumber, les Coopératives fédérées et Flavelle Sawmill sont de petites sociétés indépendantes s'approvisionnant en grumes de différentes façons ou sont-elles des sociétés qui dépendent largement de tenures et qui ont accès à des forêts publiques de bois d'oeuvre?

M. Dottori: La majorité des sociétés canadiennes dépend fortement des tenures.

Le sénateur Carney: Vous parlez de vos membres en Colombie-Britannique?

M. Dottori: Oui.

Le sénateur Graham: Si les chiffres cités par le sénateur Carney semblent être différents de ceux de M. Dottori, je dois dire que j'ai beaucoup de respect pour ma collègue du Sénat, surtout pour son expérience de ministre du Commerce international. Elle a fait une oeuvre remarquable en concluant l'Accord de libre-échange.

Monsieur Dottori, préférez-vous la solution juridique ou la solution négociée? Il semble que nous devions appliquer les deux formules. De toute évidence, M. Wilson est plutôt favorable à une solution négociée. Il nous a dit qu'après avoir rencontré le ministre Pettigrew, il pensait qu'un accord serait possible dans les 10 jours ou les deux semaines à venir. Est-ce exact?

Monsieur Dottori, vous vous êtes montré plus pessimiste quand vous avez déclaré que nous semblons toujours renoncer au combat dans les derniers mètres. Ce «nous», s'applique-t-il autant aux États-Unis qu'au Canada ou juste au Canada?

M. Dottori: J'aimerais qu'il s'applique aux deux, mais il ne vise que le Canada.

Le sénateur Graham: Pourriez-vous me donner un exemple?

M. Dottori: Lors du dernier cycle de négociation, nous avons arraché un accord, mais pour obtenir le milliard de dollars conclu, nous avons convenu de contingenter nos exportations ce qui a occasionné le problème actuel. Ce n'est pas juste.

Cet accord a donné lieu à une production de 4 à 6 milliards de pieds-planche supplémentaires. Il a engendré un stockage énorme de bois canadien et favorisé les importations en provenance d'autres pays. Les provinces qui n'étaient pas visées par l'accord ont augmenté leur production de quelque 1 milliard à 2 milliards de pieds-planche. Nous avons créé un énorme excédent de 6 à 8 milliards de pieds-planche sur le marché.

In the market, we face the consequences that all quotas and artificial measures create. We have the strongest housing market in history. If some of you wish, you could find it in the Hay-Roe report. We are at record consumption levels, yet we are at record low pricing. There is record production that is artificially created as a consequence of the SLA.

I disagree with Mr. Wilson. I care about my workers because I started out with a shut-down mill in partnership with the unionized workers. Our specialty is taking over mills that are in trouble, such as the Chetwynd Pulp Mill in British Columbia or Matane in Quebec. We create many members for Mr. Wilson.

You must let the free market forces operate. You cannot artificially do that. If we take, as recommended, a tax, which is basically a price support system, 20 per cent to 25 per cent of the Canadian industry will shut down under today's market. If that is good for union members, that is fine. I do not think so. I do not think people have looked at the consequences. I know my numbers right down to a tee. I know what my contribution is per thousand feet that I put out. I know the costs that I must meet in every area.

The proposal linking it to the Canadian dollar will never work because the federal government will never allow that. What will you do next — wheat, steel? It will not happen. Furthermore, if the Canadian dollar was to go to 70 cents, there is a 16 per cent difference right there and I would have a 20 per cent tax. You can kiss 25 per cent to 50 per cent of this industry goodbye. I do not think honourable senators want to do that.

Do I want only a legal settlement? No. Do I want a negotiated settlement? Yes, but a fair settlement — not one that will put me out of business.

Legally, I am right. I am suing the U.S. government under the NAFTA. I have not given up that case. I have rights under Chapter 11, as well. This dispute is under Chapter 19.

The coalition has to put the emphasis on market development. They must stress free trade between our countries. They should demand an interim tax in the order of 5 per cent until we can build up the market. We must set the mechanism to do some reforms in Canada.

I have been a strong advocate, for example, of lifting the log export restrictions, which does not win me too many friends. However, I cannot sit here and preach free trade and then support artificially inhibiting exports. You cannot be on both sides of the argument. You will either be honest or you are not.

Nous subissons maintenant des conséquences commerciales qui découlent invariablement des mesures artificielles et des contingentements négociés. Le marché immobilier ne s'est jamais aussi bien porté. Vous pourrez, si vous le désirez, trouver des renseignements à ce sujet dans le rapport Hay-Roe. Les niveaux de consommation n'ont jamais été aussi élevés, mais les prix n'ont jamais été aussi bas non plus. Dans le sillage de l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux, la production a été stimulée artificiellement jusqu'à atteindre des niveaux records.

Je ne suis pas d'accord avec M. Wilson. Je me préoccupe du sort de mes travailleurs, parce que j'ai conclu un concorda avec les syndiqués au début, quand j'ai repris ma première scierie en faillite. Nous sommes en effet spécialisés dans la reprise de scieries en difficulté, comme Chetwynd Pulp Mill en Colombie-Britannique ou à Matane au Québec. Nous «produisons» beaucoup de membres pour M. Wilson.

Il faut laisser les forces du marché s'exercer librement. On ne peut agir artificiellement. Si nous imposions, comme cela est recommandé, une taxe de 20 à 25 p. 100 à l'industrie canadienne, taxe qui équivaut essentiellement à un système de soutien des prix, nous serions obligés de déposer le bilan dans les conditions actuelles. Si c'est bon pour les syndiqués, tant mieux pour eux. Mais je ne le pense pas. Je ne pense pas que les gens ont véritablement envisagé les conséquences de cette taxe. Je connais parfaitement mes chiffres. Je sais à quoi correspond ma contribution par millier de pieds-planche que je produis. Je sais exactement quels sont mes coûts dans chaque domaine.

La proposition qui consiste à établir un lien avec la valeur du dollar canadien ne sera jamais adoptée, parce que le gouvernement fédéral s'y opposera. À quoi passerez-vous ensuite: au blé, à l'acier? Non, cette proposition n'aboutira pas. De plus, si le dollar canadien devait passer à 70 cents américains, nous nous retrouverions immédiatement avec un différentiel de 16 cents, mais j'aurais toujours à payer une taxe de 20 p. 100. Autrement dit, le secteur devrait dire adieu à quelque chose comme 25 à 50 p. 100 de ses revenus. Je ne pense pas que les honorables sénateurs désirent cela.

En revanche, je ne recherche pas uniquement un règlement sur le plan juridique. Je veux aussi d'un règlement négocié, mais à condition qu'il soit juste et qu'on ne me pousse pas à la faillite.

J'ai raison d'agir sur le plan juridique. Je poursuis le gouvernement américain en vertu des règles de l'ALENA. Je ne vais pas abandonner cette cause. J'ai aussi des droits en vertu du chapitre 11. Ce différend-là relève du chapitre 19.

La Coalition américaine doit faire porter l'accent sur l'expansion du marché. Elle doit insister sur le libre-échange entre nos deux pays. Elle devrait réclamer l'imposition d'une taxe transitoire de l'ordre de 5 p. 100 jusqu'à ce que le marché soit en place. Côté canadien, nous devrons appliquer certains mécanismes de réforme.

Personnellement, j'ai beaucoup milité en faveur de la levée des restrictions imposées sur l'exportation des grumes, ce qui ne m'a pas fait beaucoup d'amis. Cependant, je ne peux venir ici pour prêcher en faveur du libre-échange en appuyant, du même souffle, des mesures visant à inhiber artificiellement les exportations. On ne peut tenir de double discours. On est honnête ou on ne l'est pas.

You are going to look at these kinds of issues on mandated cuts. They are wrong for the Canadian industry. There are measures that the Canadian government can take with the provincial governments to address some of the social issue in communities, as Sweden has done. We do not have to re-invent the wheel. This has been done before. We have to do it.

I have enough "steel," as we say, to cut every single tree that exists in Northern Ontario. There are five of us competing. There is not enough room for all of us. The reality is that we will have to rationalize in Canada and there will be some pain. However, we should control that pain. We are a sovereign country, and we should control how we do that. It should not be dictated by the United States, which wants to put us out of business.

You can tell I am a strong nationalistic Canadian. This is an absolute invasion of sovereignty. We can colour it any way we want. You get a copy of the paper that Mr. Wilson has taken off the Internet. Read the Aldonas paper, and then you tell me as a Canadian that you can read that and say that it is not an invasion of sovereignty. I am saying that policies and laws should be done here in Canada.

Senator Graham: Perhaps Mr. Wilson, you would like to share some of your optimism with us with respect to being within 10 days or two weeks of the possibility of a settlement.

There is obviously a problem with how the federal and provincial governments operate. We are here to help you. If there is anything we can possibly do to get people in the same boat pulling on the oars at the same time in the same direction, we would like to do it. Have you any suggestions as to how we might get the Government of Canada and their representatives in the provinces cooperating?

Mr. Wilson: Why do we fear an agreement in the short term? Mr. Aldonas' and Minister Pettigrew's offices have just informed us that it is imminent.

Senator Graham: Just for the record, you do not like the agreement because you think it is being dictated by the United States by Aldonas.

Mr. Wilson: Exactly. I agree entirely with the way Mr. Dottori just characterized the present agreement. On that, we agree entirely.

Over the last two weeks, there have been more Canadian industry leaders and Canadian provincial government forestry officials in Washington than there have been in Canada. They have been down there in a very intensive process. Minister Pettigrew's office has encouraged Mr. Aldonas to write the policy bulletin that you have before you.

Vous allez devoir vous pencher sur des questions comme les coupes obligatoires. Or, ce genre de coupe n'a rien de bon pour l'industrie canadienne. Ce sont des mesures que le gouvernement fédéral peut adopter en collaboration avec les gouvernements provinciaux afin de réaliser certains objectifs sociaux régionaux, comme la fait la Suède. Gardons-nous de réinventer la roue. Cela a déjà été fait ailleurs et nous devrons faire la même chose.

Comme on a l'habitude de le dire, nous avons assez de scies pour couper tous les arbres du nord de l'Ontario. Cinq sociétés se font concurrence dans cette région. Il n'y a pas assez de place pour tout le monde. En vérité, nous allons devoir rationaliser ce secteur d'activité au Canada, ce qui sera douloureux. Il n'empêche que nous nous devons de limiter les dégâts. Nous sommes un pays souverain et nous pouvons moduler la façon dont nous allons nous y prendre. Nous n'avons pas à nous plier aux diktats des Américains qui veulent nous mettre en faillite.

On peut dire de moi que je suis profondément nationaliste. Nous assistons là à une invasion absolue de notre souveraineté. On peut toujours donner aux choses la tonalité qu'on veut, mais maintenant que vous avez un exemplaire du document que M. Wilson a récupéré sur Internet, lisez-le donc, lisez ce document Aldonas, et dites-moi si vous n'y voyez pas une invasion de notre souveraineté. Tout ce que je dis, c'est que les politiques et les lois doivent être établies ici, au Canada.

Le sénateur Graham: Monsieur Wilson, vous pourriez peut-être nous expliquer votre optimisme quand vous affirmez que nous sommes à une dizaine de jours ou à deux semaines d'un règlement possible.

À l'évidence, il y a un problème dans la façon dont les gouvernements provinciaux et fédéral fonctionnent. Nous sommes là pour vous aider. Nous aimerions faire ce qu'il faut pour aider les rameurs à souquer en cadence et dans la même direction. Avez-vous une idée de la façon dont nous pourrions amener le gouvernement du Canada et les gens des provinces à collaborer?

M. Wilson: Vous voulez savoir pourquoi nous craignons qu'un accord soit conclu très prochainement? C'est que les cabinets de M. Aldona et du ministre Pettigrew nous ont informés que cette entente était imminente.

Le sénateur Graham: Entendons-nous bien, vous ne voulez pas de cette entente parce qu'elle est dictée par les États-Unis, par Aldonas.

M. Wilson: Précisément. Je suis tout à fait d'accord avec la façon dont M. Dottori vient de qualifier l'accord actuel. À ce sujet, nous sommes tous deux sur la même longueur d'ondes.

Au cours des deux dernières semaines, il y avait plus de dirigeants du secteur forestier canadien et de fonctionnaires des gouvernements provinciaux chargés du dossier des forêts à Washington qu'au Canada. Ils sont allés là-bas dans le cadre d'un processus particulièrement intense. Le cabinet du ministre Pettigrew a encouragé M. Aldonas à rédiger le bulletin d'interprétation que vous avez devant vous.

The British Columbia government says that it is the basis of a settlement. The Ontario government is also, we are informed, willing to negotiate on the basis of this. Some other provinces are more reluctant. However, there is enormous pressure.

We should be aware that if an agreement is to arrive, what this agreement would be like. It is not as if there will be a ribbon cutting somewhere. Mr. Aldonas' paper is not for negotiation. It is a policy bulletin issued unilaterally by the United States Department of Commerce.

The Americans will agree that there could be an export tax imposed by Canada in lieu of the current countervail. All their current countervail actions against us would remain in place. That is the nature of how these things would come together.

With regard to the export tax, we must keep in mind that we currently have a 27 per cent countervail and anti-dumping duty imposed on us. The question is not whether to have an export tax or nothing. There are already considerable burdens on our industry that are having a very negative effect. There will be winners and losers as a result of that. We are already seeing many of the losers.

To respond to Senator Carney's question, some parts of industry are quite prepared for the winners-and-losers game because they think they will be the winners. Some people go out of business; others pick up the fibre and the markets. We think the best approach is to negotiate a settlement. If we stop chasing the cheapest two-by-four in the world and if the price goes up, then that tax will come down and perhaps we can have job stability and investment stability.

Mr. Dottori: Mr. Grenier is an expert with 20 years' experience and he can answer the question of what the federal government should do.

Mr. Carl Grenier, Senior Vice-President, Free Trade Lumber Council: Honourable senators, I started doing trade policy with the federal government. I was a member of the Canadian negotiating team for the Tokyo Round in Geneva in the late 1970s. I then joined the Quebec government and saw the provincial aspects of these issues. I was there when Senator Carney negotiated the MOU in 1986. I was part of the negotiating team for the SLA in 1996. I have been dealing with these issues for a long time.

I want to address the federal-provincial aspect of the question that Senator Graham posed and which we also addressed in our paper today.

Le gouvernement de la Colombie-Britannique affirme qu'il s'agit-là d'une base pour un règlement. Nous avons appris que le gouvernement de l'Ontario, lui aussi, serait prêt à négocier sur cette base. D'autres provinces sont plus hésitantes, mais il demeure que la pression est énorme.

Si nous devons parvenir à un accord, à quoi celui-ci devrait-il ressembler? Nous ne devons pas perdre cela de vue. Ce n'est pas comme s'il s'agissait simplement d'aller couper un morceau de ruban lors d'une inauguration quelque part. Le document de M. Aldonas n'est pas une base de négociation: il s'agit d'un bulletin d'interprétation rédigé unilatéralement par le Département du commerce des États-Unis.

Les Américains seraient d'accord avec le fait que le Canada impose une taxe à l'exportation en remplacement de l'actuel droit compensateur. En revanche, cela ne modifierait en rien les autres mesures compensatoires dont nous faisons actuellement l'objet. C'est ainsi que les choses se passeraient.

S'agissant de la taxe à l'exportation, nous ne devons pas oublier que nous payons actuellement 27 p. 100 en droits compensateurs et antidumping. La question n'est pas de savoir s'il faut appliquer une taxe à l'exportation ou rien. Notre industrie supporte déjà un fardeau considérable qui a des effets très négatifs sur son fonctionnement. Il y aura des gagnants et des perdants à cause de tout cela. On recense d'ailleurs déjà de nombreux perdants.

Pour répondre à la question du sénateur Carney, je dirai que certains segments de l'industrie sont tout à fait prêts à jouer cette partie où il y aura des gagnants et des perdants, parce que les gens croient qu'ils en sortiront gagnants. Quand il y en a qui font faillite, il y en a d'autres qui récupèrent la grume et les marchés qui viennent avec. Nous estimons que la meilleure approche consiste à négocier une entente. Si nous arrêtons de faire le tour du monde pour trouver les deux par quatre les plus économiques et si les prix augmentent, la taxe diminuera ce qui nous permettra peut-être d'assurer la stabilité des emplois et des investissements.

M. Dottori: M. Grenier, spécialiste de la question qui compte 20 ans d'expérience, pourrait certainement répondre à la question de savoir ce que le gouvernement fédéral devrait faire.

M. Carl Grenier, premier vice-président, Conseil du libre-échange pour le bois d'oeuvre: Honorables sénateurs, j'ai débuté ma carrière au gouvernement fédéral, dans le domaine de la formulation de la politique commerciale. J'ai fait partie de l'équipe de négociation du Canada lors du cycle de Tokyo à Genève, à la fin des années 70. Je suis ensuite entré au gouvernement du Québec où je me suis occupé des volets provinciaux de toutes ces questions. J'étais là quand le sénateur Carney a négocié le protocole d'entente de 1986. J'ai également fait partie de l'équipe de négociation de l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux en 1996. Je m'occupe de tous ces dossiers depuis longtemps.

Je veux aussi répondre à la question posée par le sénateur Graham à propos du volet fédéral-provincial, dont nous traitons d'ailleurs dans le document que nous avons déposé aujourd'hui.

Following the negotiation of the Free Trade Agreement in the late 1980s, the provinces wanted to formalize the cooperation that had been set up by the federal government for the free trade negotiation. We worked very hard for about a year, among the provinces and then with the federal government, to formalize that. We needed a mechanism to address the problems that Mr. Dottori described to you. There is a difficulty negotiating on an issue like this when the provinces really have the final say over the policies that are being attacked by a foreign government, such as the U.S. government.

We did not get anywhere in 1990-1991. The federal government finally refused to formalize the same mechanism it had put forward to allow the provinces to participate in the negotiations. We do not have a mechanism, but we sorely need one. Right now, everything is done informally. There is no way to know in advance how the federal government will make up its mind when it negotiates an agreement such as the softwood lumber agreement or any similar agreement dealing with a trade issue with the U.S. or with any other country.

We need to formalize this matter. Otherwise, we risk falling prey to a very concerted effort like that of the U.S. It is very easy to take advantage of the flaws in our own system and our own lack of policy-making equipment.

Senator Di Nino: Honourable senators, I will switch gears a little bit. I will ask Mr. Gastle to expand on his comments, which impact the whole relationship of the trade agreements with North America. You said that Canada is being marginalized. Particularly you said that Canada has marginalized itself by fighting Brazil on the Bombardier deal. You also said you had an opinion on how that should be settled.

Mr. Gastle: The Bombardier case began in 1996. It has gone through five or six different iterations. There is no settlement, no solution. Lula is now in power. To my understanding, he is making certain changes to the way this thing will be negotiated. We are no further ahead in terms of a solution.

Between the Bombardier battle and the meat crisis, I think we have alienated the most important country in the concluding of a Free Trade Agreement of the Americas. Brazil is somewhat different than North America in that it has a much stronger trade relationship with Europe than with North America. They have not bought fully into the North American scheme. The more that we alienate Brazil, the more we contribute to a marginalization or a reduction in our position.

In terms of a solution, I was retained by potash companies from the sulphur industry in Saskatchewan and Alberta to do an analysis. I worked with Joe D'Cruz from the Rotman School of Business. Potash sales were being sideswiped in Brazil, and they

À la suite de la négociation de l'Accord de libre-échange, à la fin des années 80, les provinces ont voulu officialiser la coopération qui avait existé entre elles et le gouvernement fédéral à l'étape de la négociation de l'accord. Nous avons travaillé très fort pendant une année environ, d'abord avec les provinces puis avec le gouvernement fédéral, afin de formaliser ce genre de relation. Il nous fallait adopter un mécanisme pour régler le genre de problèmes décrit par M. Dottori tout à l'heure. Il est difficile de négocier des dossiers comme celui-ci où les provinces, qui ont le dernier mot en matière de politique, sont attaquées par un gouvernement étranger comme le gouvernement américain.

En 1990-1991, nous n'avons obtenu aucun résultat. Le gouvernement fédéral a finalement refusé d'officialiser le mécanisme qu'il avait adopté pour permettre aux provinces de participer aux négociations. Il n'existe donc pas de mécanisme, bien que nous en ayons cruellement besoin. Pour l'instant, tout se fait de façon officieuse. Il n'est pas possible de savoir d'avance quelle position le gouvernement fédéral adoptera dans la négociation d'une entente comme l'Accord sur le bois d'oeuvre ou tout autre accord semblable portant sur les échanges commerciaux avec les États-Unis ou avec un autre pays.

Il nous faut officialiser ce genre de relation sans quoi nous risquons de devenir les victimes d'un effort résolu, concerté, comme celui entrepris par les États-Unis. Il est très facile en effet de miser sur les travers de notre système et sur notre absence de dispositifs de formulation de politiques.

Le sénateur Di Nino: Honorables collègues, je me propose de changer un peu de registre. Je vais demander à M. Gastle de nous expliquer ce qu'il a voulu dire à propos des relations entre partenaires dans le cadre des accords commerciaux conclus en Amérique du Nord. Vous avez dit que le Canada était marginalisé, surtout que nous nous étions nous-mêmes marginalisés en combattant le Brésil dans l'affaire Bombardier. Vous avez dit aussi que vous aviez une idée de la façon dont ce différend pourrait être réglé.

M. Gastle: L'affaire Bombardier, qui a débuté en 1996, a subi depuis cinq ou six itérations. Rien n'a été réglé; aucune solution n'a été trouvée. Lula est maintenant au pouvoir et, d'après ce que je crois savoir, il a apporté certains changements dans la façon dont ce genre de dossier sera désormais négocié. Nous ne sommes cependant pas plus avancés quant à la recherche d'une solution.

Entre la bataille de Bombardier et la crise de la viande brésilienne, je crois que nous avons effectivement aliéné l'un des plus importants pays aptes à contribuer à la conclusion de l'Accord de libre-échange des Amériques. Le Brésil est un peu différent en ce sens qu'il a établi des relations commerciales beaucoup plus étroites avec l'Europe qu'avec les pays d'Amérique du Nord. Les Brésiliens n'ont pas véritablement adhéré au modèle nord-américain. Plus nous aliénons ce pays et plus nous allons contribuer à nous marginaliser ou à porter atteinte à notre position.

Pour ce qui est de la solution possible, il se trouve que des entreprises de potasse, qui approvisionnent le secteur producteur de souffre en Saskatchewan et en Alberta, m'ont demandé d'effectuer une analyse de la question. J'ai travaillé en

wanted to know how to go about working out a settlement. We delivered a paper to the government in which we recommended an expedited arbitral mechanism.

The WTO works by evaluating the subsidy package after the contracts are in place and it is too late to withdraw them. One solution is to put in place an expedited arbitral mechanism to evaluate these subsidy packages before the contract is awarded. Regarding the Northwest Airlines contract, Canada had enough lead time for an arbitral possess.

Canada and Brazil had been negotiating a solution up until the election of Lula. I understand that they are now beginning to drift away from that proposal and that the positions are hardening in Brazil.

Senator Di Nino: In commenting that Canada was being marginalized, Brazil was only one example. What were you referring to when you made that comment — marginalization within the world or within the North American context? Be a little more specific.

Mr. Gastle: In terms of the Free Trade Agreement of the Americas, Brazil would be a natural ally for us in our negotiations with the United States. When Canada is negotiating with the United States, we do not seem to have very much power.

Mercosur is made up of Argentina, Brazil, Uruguay and Paraguay. With the financial crisis and the Argentina situation, Mercosur is becoming a much stronger entity. Brazil has said, in negotiating a Free Trade Agreement of the Americas, that Mercosur must deal with Brazil a little differently; that this is not going to be simply an expanded NAFTA. Brazil will not sign on to a NAFTA. They want to be treated as a more important trading partner.

If we want reform in things like anti-dumping and countervailing duties, we should be partnering up with Mercosur and with others in that region. That may strengthen our position in negotiation with the United States. If we alienate those countries with our own aggressive trade policy, we lose a natural ally.

The second marginalization occurs with Mexico. We have an integrated zone that includes Mexico, the United States and Canada. That is fine. What happens if suddenly Mexico becomes almost a hub and spoke system. It now has free trade agreements with the European Community. It is negotiating one with Japan. If all of a sudden there are preferential relationships between Mexico and two extremely important economic zones, what does that do vis-à-vis Canada if we do not have the same relationships?

collaboration avec Joe D'Cruz, de la Rotman School of Business. Les ventes de potasse au Brésil avaient considérablement diminué et mes clients voulaient savoir comment s'y prendre pour parvenir à un règlement. Nous avons adressé un document au gouvernement dans lequel nous recommandions d'opter pour un mécanisme d'arbitrage accéléré.

L'OMC évalue les subventions une fois que les contrats ont été conclus et il est alors trop tard pour faire machine arrière. Une des solutions consiste à mettre en oeuvre un mécanisme d'arbitrage accéléré en vue d'évaluer les programmes de subvention avant que le marché ne soit conclu. Dans le cas du contrat de Northwest Airlines, le Canada avait amplement de temps pour se prévaloir de la formule d'arbitrage.

Le Canada et le Brésil ont négocié pour trouver une solution jusqu'à l'élection de Lula. D'après ce que je crois savoir, les choses sont en train de déraper et le Brésil est en train de durcir sa position.

Le sénateur Di Nino: Quand vous avez dit que le Canada se marginalisait, vous avez dit que le Brésil n'était qu'un exemple parmi d'autres. Dans cette remarque, sous-entendez-vous que nous nous marginalisons par rapport au monde entier ou uniquement dans le contexte nord-américain? Soyez un peu plus précis.

M. Gastle: Pour ce qui est de l'Accord de libre-échange des Amériques, le Brésil aurait pu être un allié naturel du Canada dans nos négociations avec les États-Unis. Il ne semble pas que nous ayons beaucoup de pouvoir quand nous négocions avec notre voisin immédiat.

Le Mercosur est composé de l'Argentine, du Brésil, de l'Uruguay et du Paraguay. À cause de la crise financière et de la situation qui règne en Argentine, Mercosur s'est renforcé. Le Brésil a dit, lors de la négociation de la Zone de libre-échange des Amériques, qu'il devait aborder un peu différemment la question du Mercosur et que la formule envisagée ne saurait être simplement un ALENA élargi. Le Brésil ne signera pas son adhésion à un accord de type ALENA. Il veut être traité en partenaire commercial plus important.

Si nous voulons réformer certaines choses comme les droits antidumping et les droits compensateurs, nous devrions nous associer avec Mercosur et d'autres dans cette région. Nous pourrions ainsi renforcer notre position dans nos négociations avec les États-Unis. Si nous aliénons ces pays par l'application d'une politique commerciale plus agressive, nous allons perdre des alliés naturels.

La deuxième marginalisation concerne le Mexique. Nous avons établi une zone intégrée, incluant le Mexique, les États-Unis et le Canada. C'est fort bien. En revanche, le Mexique est soudainement en train de devenir un pivot dans le dispositif commercial. Il a maintenant conclu des ententes de libre-échange avec la communauté européenne. Il en négocie une avec le Japon. Si, du jour au lendemain, des relations préférentielles devaient être instaurées entre le Mexique et ces deux zones économiques extrêmement importantes, qu'adviendrait-il du Canada advenant que nous n'ayons pas établi la même relation avec ce pays?

One would think that Mexico would have an advantage in terms of attracting foreign direct investment from those two zones into Mexico at the expense of Canada because we do not have the same relationship. I can tell you that Japan is not prepared to negotiate a free trade agreement with Canada right now. My understanding is that Europe is not prepared to negotiate a free trade agreement with Canada now. That is the other aspect of marginalization.

The other point I was making is that — to my surprise — it sounds like the Japanese Maquiladora sector, notwithstanding the fact there may be a free trade agreement between Japan and Mexico, is actually thinking of taking a significant part of its investment and going to China. Suddenly, because of China's accession to the WTO and the amazing things happening there with the WTO and China, NAFTA does not provide enough of an advantage to outweigh the advantages of what is happening in the WTO in China.

Senator Grafstein: Mr. Chairman, I have been on this file for three years as co-chairman of the Canada-U.S. Interparliamentary Group. I was in Washington last week and had been involved in these discussions for these three years. I will make a little statement and then deal with it.

First, I commend all the witnesses because their evidence and contribution to this very terrible dispute has been very helpful. I commend the industry and the legal representatives and the unions because they have worked mightily across the country, despite the obstacles, to see if there could be a coherent position on behalf of all Canadians. I commend you particularly in the lumber council for showing leadership. It has been a very difficult task. We have been watching this and trying to help for these many years.

As well, I have been chairman of the Canada-U.S Interparliamentary Group for over 10 years and on a member of it for 18 years. There has never been a tougher, more difficult problem.

The only thing I can say by way of advice is this: I have spoken to 56 senators and 100 congressmen about this. We went down to lobby and met them on a number of occasions. Some things could have been done differently at the outset, since this was a private dispute, really not a government-to-government dispute. Mr. Dottori, you know that it is a private dispute from a private industry, and you have to distinguish that between subsidies and other issues to understand the difficulties that even the government has in the United States to deal with this. My suggestion, which was not taken up by the ministry or the private sector, was that the industry should have sued in the United States legally — not at the WTO, not at NAFTA, but the Department of Commerce legally. I have asked a number of lawyers and advisers

On pourrait penser que le Mexique est en bonne posture pour attirer les investissements directs étrangers en provenance de ces deux zones économiques, et cela aux dépens du Canada parce que nous n'avons pas mis en oeuvre le même genre de relation. Je peux vous assurer que le Japon n'est pas, pour l'instant, disposé à négocier un accord de libre-échange avec le Canada. Je crois savoir que l'Europe n'est pas non plus prête à négocier un tel accord avec nous. Voilà l'autre facette de notre marginalisation.

Par ailleurs, j'ai été surpris d'apprendre que le secteur des maquiladoras japonais, même si ce pays et le Mexique sont en train de négocier une entente de libre-échange, envisage de déplacer une grande partie de ses investissements en Chine. D'un seul coup, comme la Chine a accédé à l'OMC et qu'il se passe des choses extraordinaires entre l'OMC et ce dernier pays, l'ALENA ne présente plus autant d'avantages, pas au point du moins de contrebalancer les avantages de l'adhésion de la Chine à l'OMC.

Le sénateur Grafstein: Monsieur le président, je me suis occupé de ce dossier pendant trois ans en qualité de coprésident du groupe interparlementaire canado-américain. J'étais à Washington la semaine dernière et je participe à ce genre de discussion depuis trois ans. Je vais faire une petite déclaration après quoi je passerai au fond des choses.

Tout d'abord, je tiens à féliciter les témoins pour leur contribution et leur témoignage très utile dans le contexte de ce terrible différend. Je félicite le secteur forestier, les conseillers juridiques et les syndicats qui ont fait un excellent travail partout au pays, malgré tous les obstacles auxquels ils se sont heurtés, afin d'essayer de parvenir à une position valable au nom de tous les Canadiens et de toutes les Canadiennes. Je félicite tout particulièrement le Conseil du libre-échange pour le bois d'oeuvre qui a fait preuve de leadership. Il s'est acquitté d'une tâche très délicate. Nous suivons ce dossier de près et nous avons essayé de vous aider pendant toutes ces années.

De plus, j'ai présidé pendant 10 ans le groupe interparlementaire canado-américain auquel de siège depuis 18 ans. Nous n'avons jamais eu à composer avec un problème aussi difficile, aussi délicat.

Il y a un seul conseil que je puis donner sur ce plan: je me suis entretenu avec 56 sénateurs et 100 membres du congrès à ce sujet. Nous sommes allés les démarcher et les rencontrer à plusieurs reprises. Nous aurions pu agir différemment dès le début, parce qu'il s'agissait d'un différend privé et pas vraiment d'un différend entre gouvernements. Monsieur Dottori, vous savez, vous, qu'il s'agit d'un différend privé concernant le secteur privé et qu'il faut faire le distinguo entre le problème des subventions et les autres problèmes pour bien comprendre les difficultés auxquelles même le gouvernement des États-Unis se trouve actuellement confronté. J'avais recommandé, mais ni le ministère ni le secteur privé n'en ont tenu compte, que l'industrie entame des poursuites contre les États-Unis devant les tribunaux, pas à l'OMC ni à l'ALENA,

to do this, and here is where a Canadian law firm could make hundreds of millions of dollars if they chose to follow this advice, so this is free advice to every lawyer listening.

I believe, based on my observations, that the Americans respect their Constitution and they respect due process. I do not believe that the Canadian industry has been given due process in the United States at the Department of Commerce. Why? Because there has been interference. What do I mean by interference? If a Canadian parliamentarian or Canadian minister called a tribunal under arbitration, we know what would happen to that minister, and we know what would happen to that parliamentarian, and we know what the courts would say. I also know that senators and congressmen directly intervene in that process to the detriment of the litigation. I think it is important that the Americans be made to respect their own law. The only way to do it, frankly, is to do it in the United States.

When this all happens again, as it will, and you will be back here again a decade from now, if not before, please, go the American courts, because you will get a better form of justice than you will by arbitrary decisions made at a lobbying level that is unfair to you and to the Canadian interests.

The Chairman: Thank you very much.

Senator Di Nino: We have been at this for about a week and a half now, and each time we are confronted with this problem of not having enough time to discuss, to ask questions, to engage the expert witnesses who come before us. Surely, we can increase the time even if we have to find some other slots in our calendar or extend the hearings a little longer. It is certainly not fair to our witnesses and not fair to us as contributors. We have eight to twelve people around the table, each of whom would like to have an opportunity to engage the witnesses. My strong recommendation is that we find an opportunity to increase the time for all of the future witnesses.

The Chairman: Senator Di Nino, I must say that this is a very complicated issue. This evening Senator Carney is with us, and she was the trade minister, so I think it is reasonable and appropriate. It is complicated. We sat all last week as well, and there are conflicting stories. I am not saying that the stories are wrong or right, but there are certainly conflicting stories.

Senator Graham: I think this is a problem we can solve internally.

The Chairman: That is right.

mais qu'ils traînent en justice le Département du commerce. J'ai demandé à plusieurs avocats et conseillers juridiques d'entreprendre une telle démarche et un cabinet d'avocats canadien aurait pu se faire des centaines de millions de dollars s'il avait bien voulu suivre mon conseil, conseil qui est encore gratuit et qui s'adresse à tous les avocats susceptibles de m'entendre.

D'après ce que j'ai constaté, je crois que les Américains respectent leur constitution et les procédures établies. Je ne crois pas, en revanche, que l'industrie canadienne a bénéficié de l'application régulière de la loi par le Département du commerce. Pourquoi cela? Parce qu'il y a eu interférences. Que faut-il entendre par interférences? Eh bien, nous savons très bien ce qu'il advient chez nous du ministre ou du parlementaire qui communique avec un tribunal chargé d'une cause d'arbitrage et nous savons ce que le tribunal dira. Par contre, les sénateurs américains et les membres du Congrès interviennent directement dans le processus au détriment des procédures établies. J'estime important de contraindre les Américains à respecter leur propre loi et la seule façon d'y parvenir consiste à le faire chez eux, aux États-Unis.

Quand tout cela se reproduira, parce que c'est inévitable, quand vous reviendrez ici dans une dizaine d'années, si ce n'est plus tôt, je vous invite à porter l'affaire devant les tribunaux américains parce que vous obtiendrez une bien meilleure forme de justice que par le biais de décisions arbitraires prises dans les antichambres du pouvoir et qui sont injustes envers vous et envers les intérêts canadiens.

Le président: Merci beaucoup.

Le sénateur Di Nino: Nous avons commencé ces audiences il y a une semaine et demi environ et nous sommes systématiquement confrontés à ce genre de problème: nous n'avons pas assez de temps pour parler, pour poser des questions, pour échanger véritablement avec les témoins experts. Je suis certain que nous pourrions trouver plus de temps dans notre calendrier ou que nous pourrions prolonger un peu nos audiences. Cette situation n'est juste ni pour nos témoins ni pour nous. Il y a huit à 12 personnes d'assises autour de cette table et chacune d'elle aimerait avoir la possibilité d'échanger avec les témoins. Je recommande fortement de trouver le moyen, dans l'avenir, d'accorder plus de temps à tous les témoins.

Le président: Sénateur Di Nino, il faut reconnaître que c'est là un dossier très compliqué. Nous avons la chance d'avoir parmi nous le sénateur Carney qui a été ministre du Commerce et je trouve que son intervention a été tout à fait raisonnable et appropriée. Le dossier est compliqué. Nous avons siégé durant toute la semaine dernière également et nous recueillons des témoignages qui se contredisent. Je ne dis pas que certains témoignages sont mauvais et que d'autres sont bons, mais il faut reconnaître qu'il y en a qui se contredisent.

Le sénateur Graham: Je trouve que c'est là un problème que nous pourrions régler à l'interne.

Le président: C'est vrai.

Senator Carney: Since you started with me, I think it only fair to end with me. In support of Senator Grafstein's comment, when I was trade minister and went to Washington and met with the all the officials and took with me my provincial counterparts, we were assured that we would get fair process and a proper hearing. The day after, our minister in the Canadian embassy was taken into the back rooms of Commerce and told point blank that we would lose this case, regardless of anything that we were told at the political process.

The Chairman: Thank you, Senator Carney.

Senator Carney: I thought the record should show that.

The Chairman: Honourable senators, we have two more witnesses this evening: Mr. Avrim Lazar from the Forest Products Association of Canada and Ms Diana Blenkhorn from the Maritime Lumber Bureau.

Ms. Blenkhorn, please proceed.

Ms. Diana Blenkhorn, President and Chief Executive Officer, Maritime Lumber Bureau: Honourable senators, I would first like to thank you for the opportunity to be with you this evening. I will spend a few moments on the Canada-U.S. lumber wars previously discussed, which will be the basis of my presentation today.

I have been involved in each of those trade cases dating back to 1982. I am familiar with questions with regard to the Maritimes. I was at the table and knew Senator Carney as we went through the 1986 debate and other items.

The Maritime Lumber Bureau was founded in 1938. Since that time, it has been effective in representing the interests of lumber producers in the four Atlantic Provinces in a coordinated and unified position that was most often representative of the industry. We are unique in that we have been effective in coordinating a unified position between industry in four provinces and provincial governments in four provinces despite partisan lines. The most notable of the coordinated unity of those positions is the position that has been maintained between industry and government in the four Atlantic Provinces in the softwood lumber dispute between Canada and the United States.

My remarks here this evening will be restricted to trade between Canada and the United States. As Atlantic Canada has no significant trade in softwood lumber with Mexico, I will not be addressing Mexico except in the context of any comments under the North American Free Trade Agreement.

I am certain that honourable senators are aware that despite the Canada-U.S. Free Trade Agreement in 1988 and the North American Free Trade Agreement of 1992, a number of disputes have continued between our two countries including wheat, poultry, salmon, steel, potatoes, of which we are familiar in the

Le sénateur Carney: Puisque vous avez commencé par moi, je trouverais normal que vous finissiez également par moi. Je suis d'accord avec ce qu'a dit le sénateur Grafstein. Quand j'étais ministre du Commerce, que nous sommes allés à Washington en compagnie de hauts fonctionnaires et de mes homologues provinciaux. On nous avait assurés que nous bénéficierons d'une procédure équitable et qu'on nous écouterait. Le lendemain, les Américains ont pris l'un des ministres de l'ambassade canadienne à part, dans une des antichambres du Département du commerce, pour lui déclarer sans ambages que nous allions perdre notre cause, peu importe ce qu'on nous raconterait au niveau politique.

Le président: Merci, sénateur Carney.

Le sénateur Carney: Je pensais qu'il fallait que cela soit dit au procès-verbal.

Le président: Honorables sénateurs, nous devons entendre deux autres témoins cet après-midi: M. Avrim Lazar, de l'Association des produits forestiers du Canada, et Mme Diana Blenkhorn, du Bureau du bois de sciage des Maritimes.

Madame Blenkhorn, vous pouvez commencer.

M^me^ Diana Blenkhorn, présidente et directrice générale, Bureau du bois de sciage des Maritimes: Mesdames et messieurs les sénateurs, je tiens tout d'abord à vous remercier de votre invitation. Je vais consacrer quelques instants aux guerres du bois d'oeuvre entre le Canada et les États-Unis, dont vous avez d'ailleurs déjà parlé, puisqu'elles constituent le fond de mon intervention.

J'ai participé à toutes ces guerres commerciales dès 1982. Je connais bien cette question en ce qui concerne les Maritimes. J'ai siégé au côté du sénateur Carney lors du débat de 1986 et j'ai travaillé sur les autres dossiers.

Le Bureau du bois de sciage des Maritimes a été créé en 1938. Depuis cette époque, il représente effectivement les intérêts des producteurs de bois d'oeuvre dans les quatre provinces de l'Atlantique en avançant une position coordonnée et unifiée qui a été très souvent représentative du secteur. Nous sommes uniques en ce sens que nous sommes parvenus à trouver une position unifiée entre notre secteur et les gouvernements provinciaux de quatre provinces, par-delà les allégeances politiques. Le front le plus notable s'est traduit par la position que nous avons maintenue entre l'industrie et le gouvernement dans les quatre provinces de l'Atlantique à l'occasion du différend sur le bois d'oeuvre de résineux entre le Canada et les États-Unis.

Ce matin, je limiterai mes remarques aux relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Comme les provinces atlantiques du Canada ne commercent pas vraiment avec le Mexique dans le domaine du bois d'oeuvre de résineux, je ne vous parlerai pas de ce dernier pays sauf dans le contexte de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Je suis certaine que les honorables sénateurs savent parfaitement que, malgré l'Accord de libre-échange canado-américain signé en 1988 et l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992, nombre de différends ont opposés nos deux pays, notamment dans les dossiers du blé, des produits

Maritimes, and wool. Undoubtedly, the most publicized and most politically charged of all of those disputes has been the softwood lumber dispute.

The lumber wars have rumbled between our two countries since the 1820s. In preparing for the presentation here this evening, I found an 1853 debate on the Reciprocity Treaty with "the Canadas" during which Ohio Congressman made the following remarks: "Increase the duty on imported lumber, and stumpage will rise still higher; reduce the duties then stumpage will be lower."

Since the early 1980s, Canada has consistently been targeted by the United States in a series of attempts at "managed trade" or "trade remedies." This has existed despite the FTA and the NAFTA. A good portion of my early remarks this evening will relate to the history of the softwood lumber dispute. I know that some honourable senators are familiar with that history. I would ask that you allow me to again reference it, as it is important to my concluding observations with regard to the ability for Canada's trade agreements to represent specific regional interests in the atmosphere of trade disputes.

At the root of the disputes is the difference in timber ownership. In the United States, 72 per cent of all timber is owned privately and sold in the open market at competitive prices. That is an aggregate number looking at all of the states. In Canada, the aggregate number is 93 per cent of timber owned principally by the provincial governments and stumpage is set by the government using various administrative formulas. Because of this difference U.S. producers over the years have levelled subsidy charges at their Canadian counterparts trying to impose a series of trade remedies that include, but are not restricted to, quotas, countervailing duties, anti-dumping penalties and, most recently, provincial forest policy reforms to "level the playing field."

It is the difference in timber ownership that has set Atlantic Canada apart from the treatment of the rest of Canada in each of the successive trade disputes from 1982 to the current CVD litigation.

In the Maritimes, 76 per cent of all softwood lumber production is generated from private land. In the Maritimes, the Crown is not the principal supplier of raw materials for the production of softwood lumber; it is only a residual supplier.

Because of the landownership patterns, the Maritimes more closely mirror the U.S. system than they mirror the system in the rest of Canada. That does not mean that we do not appreciate the

laitiers, de la volaille, du saumon, de l'acier et des pommes de terre, autant de dossiers que nous connaissons bien dans les Maritimes, ainsi que de la laine. Le dossier qui a provoqué le plus de battage et qui est le plus politisé est, indéniablement, celui du bois d'oeuvre de résineux.

Nos deux pays sont en guerre sur ce terrain depuis les années 1820. En me préparant pour mon exposé de ce soir, j'ai trouvé un débat qui remonte à 1853 sur le traité de réciprocité avec le Canada, débat à l'occasion duquel un représentant de l'Ontario a déclaré: «il faut augmenter les droits sur le bois d'oeuvre importé pour provoquer une augmentation des droits de coupe; si l'on réduit les droits d'importation, les droits de coupe diminueront aussi».

Depuis le début des années 80, le Canada est régulièrement ciblé par les États-Unis quand il veut essayer «d'administrer le commerce» ou d'appliquer des «recours commerciaux». Cette manie remonte à l'adoption de l'ALE et de l'ALENA. Une bonne partie de mes propos de ce soir touchera à l'histoire du différend canado-américain dans le bois d'oeuvre de résineux. Je suis, d'ailleurs, certaine que les honorables sénateurs la connaissent cette histoire. Toutefois, je vous demande de bien vouloir m'autoriser à y faire de nouveau allusion, celle-ci étant importante dans mes conclusions à propos de la capacité des accords commerciaux signés par le Canada de représenter nos intérêts régionaux dans un climat de différend commercial.

La base de ce différend est due à la différence dans le régime de propriété des forêts entre nos deux pays. Aux États-Unis, 72 p. 100 du bois d'oeuvre se trouvent sur des terres privées et il est vendu sur le libre marché à des prix concurrentiels. Ce pourcentage correspond au total pour l'ensemble des États. Au Canada, 93 p. 100 des forêts de bois d'oeuvre sont essentiellement détenues par les gouvernements provinciaux qui fixent les droits de coupe en appliquant différentes formules administratives. À cause de cette différence, au fil des ans les producteurs américains ont entrepris des actions contre leurs homologues canadiens en vue d'obtenir toute une série de recours commerciaux qui ont notamment pris la forme de quotas, de droits compensateurs, de mesures d'antidumping et, plus récemment, d'une réforme des politiques forestières provinciales afin «d'égaliser le terrain de jeu».

C'est la différence de régime de propriété de nos forêts qui a permis à la région atlantique d'être traitée différemment du reste du Canada lors des différends commerciaux qui se sont succédés à partir de 1982, jusqu'à aboutir à la poursuite actuelle contre les droits compensateurs.

Dans les Maritimes, 76 p. 100 de la production de bois d'oeuvre de résineux provient de terres privées. Dans cette région, la Couronne n'est pas le principal fournisseur de matière première servant à la production de bois d'oeuvre de résineux, elle n'est qu'un fournisseur secondaire.

À cause du régime de propriété foncière, les Maritimes reflètent davantage la situation américaine que celle du reste du Canada. Cela ne revient pas à dire que nous n'apprécions pas toutes les

attempts, and are not committed to working with the attempts, to find a long-term, durable solution to this on going dispute with the rest of the country.

During the 1991 U.S. government self-initiated countervailing duty case that followed Canada's termination of the MOU, the United States industry specifically stated of the Maritimes:

> The United States' domestic industry does not claim that countervailable subsidies are being provided to the Maritime Provinces. Timber from the Maritime Provinces is sold competitively and in an open market. Furthermore, because of the bulk of timber harvested in the Maritimes is from private lands, the domestic industry does not believe that there are any subsidies provided to the Maritime Provinces that result in imports causing or threatening material injury to the United States' softwood lumber industry.

In the petition for the current CVD dispute, the United States Coalition for Fair Lumber Imports specifically stated that there were no allegations of subsidy against the Maritime Provinces. They recommended that the U.S. Department of Commerce treat the Maritimes as it had in 1991.

I should like to quickly review the history of the wood lumber trade with the United States since 1986. I would go back to 1982, but in the interests of time as you have indicated, the actual significance in the phases since 1986 demonstrates the unique treatment of Atlantic Canada in this ongoing dispute.

In 1986, the United States conducted its second CVD investigation of softwood lumber. The U.S. Department of Commerce reversed the decision of 1982. It concluded that in Canada provincial stumpage programs confer subsidies. At the time, the number was 15 per cent. Five companies in the Maritimes — out of 300 — accounting for 92 per cent of the region's shipments to the United States received company-specific exclusions at that time.

In 1987, Canada and the United States entered into the memorandum of understanding. Canada agreed to impose an export charge of 15 per cent as the settlement on softwood lumber exports in return for the United States industry withdrawing the countervailing duty petition. That very same MOU was amended on January 1, 1988 to totally exempt the Atlantic Provinces. Other amendments occurred during the time the MOU was in force to reduce the export charge for those provinces that had implemented forest policy changes deemed by both the jurisdiction of Canada and that of the United States to constitute replacement measures.

In September of 1991, Canada, without notice, unilaterally terminated the MOU. It is worthy to note that my organization, through my involvement and others, lobbied the federal government for more than a year not to unilaterally terminate it. It was not that we had a difference of opinion necessarily with

tentatives déployées par le Canada et que nous ne sommes pas non plus résolus à travailler au côté de nos homologues des autres provinces pour trouver une situation durable à ce différend qui s'éternise.

En 1991, dans le cadre de la cause sur les droits compensateurs lancée par le gouvernement américain après la résiliation du protocole d'entente avec le Canada, l'industrie américaine a déclaré une chose aux Maritimes:

> L'industrie américaine du bois d'oeuvre ne réclame pas l'imposition de droits compensateurs contre les provinces maritimes. Le bois d'oeuvre des provinces maritimes est vendu à un prix compétitif, sur le marché libre. De plus, comme le gros du bois coupé dans les Maritimes provient de terres privées, l'industrie américaine ne pense pas que le secteur forestier des Maritimes est financé par les provinces au point que les importations ont été dommageables ou ont risqué de l'être pour le secteur du bois d'oeuvre américain.

Dans sa plainte signée à l'occasion de l'actuel différend sur les droits compensateurs, la Coalition américaine en faveur d'importations équitables de bois d'oeuvre précise qu'elle n'allègue pas être la victime de subventions indirectes par les provinces Maritimes. La Coalition a recommandé au Département américain du commerce de traiter les Maritimes comme il l'avait fait en 1991.

J'aimerais brièvement revenir sur l'histoire du commerce du bois d'oeuvre de résineux avec les États-Unis, depuis 1986. J'aurais aimé remonter à 1982, mais à cause des contraintes de temps, je me limiterai aux principales phases du différend depuis 1986, phases qui montrent le traitement tout à fait particulier dont le Canada atlantique bénéficie depuis toujours.

C'est en 1986 que les États-Unis ont effectué leur première enquête sur les droits compensateurs dans le secteur du bois d'oeuvre de résineux. À l'époque, le Département américain du commerce a renversé la décision de 1982. Il avait en effet conclu que les programmes provinciaux de droit de coupe au Canada équivalaient à des subventions. On parlait alors de 15 p. 100. Cinq compagnies sur 300 dans les Maritimes, représentant 92 p. 100 des expéditions de la région vers les États-Unis, ont alors bénéficié d'exclusions particulières.

En 1987, le Canada et les États-Unis ont conclu un protocole d'entente en vertu duquel nous acceptions d'imposer une surtaxe à l'exportation de 15 p. 100, moyennant quoi l'industrie américaine retirerait sa requête de mesure compensatrice. Ce même protocole d'entente a été modifié le 1er janvier 1988 en vue d'exempter complètement les provinces de l'Atlantique. D'autres amendements sont survenus pendant la durée de vie du protocole, amendements qui ont eu pour objet de réduire la surtaxe à l'exportation dans le cas des provinces qui avaient modifié leur politique forestière dans un sens qui, selon le Canada et les États-Unis, pouvait être assimilé à des mesures de remplacements.

En septembre 1991, sans préavis, le Canada a unilatéralement mis un terme au protocole d'entente. Je me dois ici de souligner que mon organisation, c'est-à-dire moi-même et d'autres avons démarché le gouvernement fédéral pendant plus d'un an pour empêcher cela. Nous ne divergions pas forcément d'opinion par

other Canadian provinces that wanted it to go away for sovereignty reasons, such as the impact on forest policies. It was our expressed fear that a termination of the MOU would terminate the Maritime exclusion and we would once again be forced into a dispute in which there were no allegations against the Atlantic region.

In October of 1981, the United States' Department of Commerce self-initiated a third countervailing duty investigation against Canada and imposed an interim bonding requirement of 15 per cent under Section 301 of U.S. trade law. In a precedent-setting move, for the first time in the United States' history, a political subdivision of a country was excluded from an investigation. The provinces of Nova Scotia, New Brunswick, Prince Edward Island and Newfoundland were excluded from the scope of that CVD investigation. No interim bonding had been required, and no eventual countervailing duty would be imposed against those Canadian provinces in that particular case.

That case went forward and was subject to FTA panel review. In the interests of time, I will not go through each of the remarks I prepared, but it is important to note that Canada challenged it under the FTA binational panel. While Canada eventually won, at some point through that particular case when the panel remanded the decision to the Department of Commerce, the U.S. reaffirmed its decision and actually increased the duty. The duty fluctuated between 14.48 per cent down to 6.5 per cent and back up to 11.4 per cent in a very short period of time. The numbers here are not important, it is important that we understand that since 1986, Canada has always been subject to a trade remedy. In July 1994, the dispute ended when the FTA panel ruled in Canada's favour in the determination of whether or not Canadian imports were injuring the United States.

In December 1994, it was announced that the Canadian and U.S. governments had agreed to establish a bilateral consultation process. That process became known as the lumber dialogue. Canada's primary objective through the dialogue was to avoid further litigation, as that was needed under U.S. law for another U.S. investigation to take place was the submission of a new complaint by the U.S. industry. The U.S. industry had made it clear that if the lumber dialogue did not lead to satisfactory results — what they had predetermined would be those results — it would file a new CVD petition. What was significant about the dialogue was that it was the first attempt to compare notes on the respective forestry regimes in North America in a North American context, albeit with considerable suspicion on both sides. It is an important phase in where we are today.

In May 1996, the next agreement — known as the "softwood lumber agreement" — was reached. This was a new level of trade remedy, and it imposed volume restraint at the Canada-U.S.

rapport aux autres provinces canadiennes qui voulaient se retirer de ce protocole pour des raisons de souveraineté, comme les répercussions sur les politiques forestières. Nous avions en fait peur que la suspension de ce protocole ne mette un terme à l'exclusion dont nous bénéficions dans les Maritimes, ce qui nous aurait entraîner dans un nouveau différend fondé sur des allégations dont nous n'étions nullement la cible.

En octobre 1981, le Département américain du commerce a entrepris de son propre chef une troisième enquête au sujet de droits compensateurs contre le Canada et a imposé un cautionnement de 15 p. 100 en vertu l'article 301 de la loi américaine sur le commerce. Pour la première fois dans l'histoire des États-Unis, dans un geste qui allait donc créer un précédent, une subdivision politique d'un pays se trouvait exclue de la portée d'une telle enquête. Ainsi, les provinces de Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve étaient à l'abri de cette enquête au sujet de droits compensateurs. Aucune exigence de garantie ne nous était imposée et nous n'allions faire l'objet d'aucun droit compensateur éventuel dans cette cause.

Le dossier a fait son chemin puis s'est retrouvé devant le tribunal de l'ALE. Afin de gagner du temps, je vais passer sur ce que j'avais préparé, mais il convient de remarquer que le Canada a contesté les droits compensateurs américains devant le tribunal binational de l'ALE. Nous avons remporté la cause mais, à un moment donné, quand le tribunal a renvoyé la décision au Département du commerce, les États-Unis ont confirmé leur intention d'augmenter les droits imposés sur le bois canadien. Ces droits sont passés de 14,48 cents à 6,5 cents avant de remonter à 11,4 cents dans un très court laps de temps. Les chiffres ne sont pas importants, mais ce qui est important c'est de comprendre que, depuis 1986, le Canada a toujours été la cible de recours commerciaux. En juillet 1994, le différend s'est terminé quand le tribunal de l'ALE a tranché en faveur du Canada, en établissant que les importations canadiennes ne causaient pas de tort indu à l'industrie américaine.

En décembre 1994, les gouvernements canadien et américain annonçaient qu'ils étaient tombés d'accord pour instaurer un processus de consultation bilatéral qui allait porter le nom de «dialogue sur le bois d'oeuvre». Le principal objectif du Canada était alors d'éviter d'autres poursuites en justice parce qu'en vertu de la loi américaine, il fallait qu'une nouvelle plainte soit déposée par l'industrie locale pour justifier l'enclenchement d'une enquête. L'industrie américaine avait bien précisé que si le dialogue sur le bois d'oeuvre ne conduisait pas à des résultats satisfaisants — ou du moins pas à ce qu'elle avait établi d'avance comme étant des résultats satisfaisants — elle réclamerait la tenue d'une nouvelle requête en vue de l'imposition de droits compensateurs. Il est important de souligner que ce dialogue était la première tentative de comparaison de notes sur les régimes forestiers des deux pays dans un contexte nord-américain, malgré les soupçons énormes qui régnaient des deux côtés de la table. Aujourd'hui, nous nous trouvons dans la même phase très importante.

C'est en mai 1996 qu'a été conclu l'accord suivant, connu sous le nom d'accord sur le bois d'oeuvre de résineux. Il s'agissait en fait d'un nouveau niveau de recours commercial qui consistait à

border. The quota of 14.7 billion board feet was allocated to softwood lumber producers in B.C., Quebec, Ontario and Alberta. QUOTA did not apply to Manitoba or Saskatchewan or the four Atlantic Provinces.

Again, the Atlantic Provinces established a precedent when they were able to obtain a separate agreement in the form of the exchange of letters signed by the two federal administrations. This agreement provided protection for the region — given our experiences with the MOU being terminated unilaterally — in the event that the agreement was terminated before its scheduled expiration date of March 31, 2001, or either party breached it.

The agreement, which became known as the "Maritime Accord," outlined specific undertakings by Atlantic Canada. Some of those undertakings were minor with regard to provincial forest policy changes. In another, more major undertaking, it required that the Maritime Lumber Bureau implement a program called the "certificate of origin" program to ensure that only lumber produced in the Atlantic region from logs originating in the region or the state of Maine receive the intended exclusion from the softwood lumber agreement.

In April 2001, immediately following the expiration of the softwood lumber agreement, again the United States' Coalition for Fair Lumber Imports filed petitions to the U.S. Department of Commerce. This time, there were two petitions requesting investigation. For the first time in the long-running dispute, an anti-dumping investigation was added to what we anticipated to be a CVD case, with the claim that Canadian lumber was sold in the U.S. at less than fair market value. As stated earlier, in the most recent U.S. countervailing duty petition, there were no allegations against Atlantic Canada. The U.S. coalition specifically requested that the Atlantic region be treated as it was in 1991, without investigation.

However, once again, we became collateral damage and were forced to defend ourselves in a case where there were no allegations against us, when the U.S. Department of Commerce first initiated the CVD case, it was against all Canadian provinces. In yet another precedent-setting move, in July 2001, days before the Department of Commerce issued the first preliminary subsidy determination — again for the first time in U.S. history — the Department of Commerce amended an original notice of initiation once a case had begun. In this instance, it was amended to exclude Atlantic Canada from the scope of the countervailing duty case.

The previous legal arguments of defining a political subdivision of a country permitted the Department of Commerce to make this legal determination. In addition to the exclusion from the scope of

limiter le volume des importations dans le sens Canada-États-Unis. Un quota de 14,7 milliards de pieds-planche a été accordé aux producteurs de bois d'oeuvre de résineux de la Colombie-Britannique, du Québec, de l'Ontario et de l'Alberta. Aucun quota de ce genre n'a été appliqué aux producteurs du Manitoba ni de la Saskatchewan, ni à ceux des quatre provinces de l'Atlantique.

Encore une fois, les provinces de l'Atlantique ont établi un précédent en ayant pu obtenir un accord distinct sous la forme d'un échange de lettres signées par les deux administrations fédérales. Cette entente garantissait une protection à la région — étant donné ce que nous avions connu à l'occasion de la fin volontaire du protocole précédent — advenant que l'accord soit suspendu avant son expiration prévue du 31 mars 2001 ou qu'une des deux parties en enfreigne les dispositions.

Cet accord, connu celui-là sous le nom «d'Accord des Maritimes», stipulait les engagements du Canada atlantique. Certains étaient mineurs en regard des changements à apporter aux politiques forestières provinciales. D'autres étaient plus substantiels et ont exigé que le Bureau du bois de sciage des Maritimes applique le programme de certification d'origine visant à garantir que seul le bois d'oeuvre coupé dans la région de l'Atlantique ou de l'État du Maine allait bénéficier de l'exclusion prévue à l'accord sur le bois d'oeuvre de résineux.

En avril 2001, tout de suite après l'expiration de l'accord sur le bois d'oeuvre du résineux, la Coalition américaine pour l'équité dans les importations de bois d'oeuvre a de nouveau déposé des requêtes auprès du Département américain du commerce. Cette fois-ci, il y en avait deux réclamant la tenue d'une enquête. Pour la première fois dans ce long différend qui nous opposait à notre voisin, une enquête au sujet des droits compensateurs venait s'ajouter à ce que pensions devoir être un recours pour mesures compensatrices, sous prétexte que le bois d'oeuvre canadien était vendu aux États-Unis à une valeur inférieure à la juste valeur marchande. Comme je le disais, dans toutes les requêtes antérieures qui visaient à imposer des droits compensateurs, jamais aucune allégation n'avait été portée contre le Canada atlantique. La Coalition américaine a spécifiquement demandé que la région de l'Atlantique soit traitée comme elle l'avait été en 1991, soit hors des cadres de la plainte.

Malheureusement, nous avons de nouveau été les victimes indirectes de ce différend et nous avons été contraints de nous défendre dans une cause à laquelle nous ne devions pas être parties parce que, dans sa requête en vue de l'imposition de droits compensateurs, le Département du commerce avait cité toutes les provinces canadiennes. Malgré tout, dans un autre geste qui allait faire trace, en juillet 2001, soit quelques jours avant de rendre sa décision préliminaire sur le montant des subventions — ce qui, encore une fois, allait être une première dans l'histoire américaine — le Département du commerce a modifié l'avis de dépôt de plainte après que les procédures eurent été engagées. Dans ce cas, l'avis a été modifié pour exclure le Canada atlantique de la portée des procédures compensatrices.

Ce sont des arguments juridiques antérieurs, arguments ayant donné forme à la notion de subdivision politique d'un pays, qui ont permis au Département du commerce de rendre cette décision.

the CVD investigation, the U.S. amendment required that the certificates of origin issued by the Maritime Lumber Bureau on all softwood lumber shipments originating in the Atlantic region be required as an entry document to the U.S. Customs Service. This extraordinary requirement of documents issued by a private, non-government organization is again evidence of the United States' recognition of the unique circumstances prevailing in Atlantic Canada relative to the root cause of the ongoing dispute.

However, as anti-dumping allegations are against all producers of subject merchandise in a country and not government jurisdictions, the Atlantic region was left with the "all-others" anti-dumping rate, despite the fact that there were no subsidy allegations in the CVD case and that none of the Atlantic companies were investigated in the anti-dumping investigation.

If there is one distinctive feature in the ongoing round of the softwood lumber dispute, it is that there has been more emphasis from both sides of the border on a long-term, durable solution to the dispute. We believe that transparency, predictability and enforcement are essential if we are going to reach a positive result. Both sides are tired of funding costly and acrimonious litigation. I personally estimate that the Canadian contribution to the Washington legal society will exceed $800 million U.S. since 1986.

On both sides of the border, our lumber industries share many common goals, objectives and challenges. Both countries need to focus on the development of a shared vision for the future of this renewable resource. We need to concentrate on the growth of our markets — I understand those comments were made quite articulately by Mr. Dottori — and we need to satisfy the legitimate and increasing environmental consciousness of our customers. The forestry sector is not unlike the steel sector in terms of the range of upstream industries and products, and the gradual integration of sectors in recent times. Significantly, the steel sector now sees itself as a North American sector, particularly in regard to dealing with foreign-dumped or subsidized steel products. In forestry, one can hope that there is now a collective will to look hard at the competitiveness issues around Crown timber and work towards fully transparent regimes that address both forestry management and revenue objectives.

Rather than focusing our common interest over the past 18 years, the U.S. and Canadian industries have devoted financial resources to fighting each other. While this dispute has been ongoing, both industries have been faced with questionable integrity in the eyes of the public. We have seen substitute products take an increasing share of available markets and, most

Outre qu'il excluait le Canada atlantique de la portée de l'enquête au sujet des droits compensateurs, l'amendement américain exigeait que le Bureau du bois de sciage des Maritimes émette des certificats d'origine pour toutes les expéditions de bois d'oeuvre de résineux en provenance de notre région, certificats qui devaient faire partie des documents d'entrée exigés par la douane américaine. Cette exigence extraordinaire, émanant d'une organisation non gouvernementale, prouve une nouvelle fois que les États-Unis ont pris acte de la situation unique du Canada atlantique au regard des causes profondes de ce différend commercial qui perdure.

Toutefois, comme les allégations d'antidumping visent tous les producteurs d'une marchandise visée dans un pays donné et non les ressorts gouvernementaux, la région de l'Atlantique s'est retrouvée dans le même sac que les autres provinces pour l'application des droits antidumping, bien que jamais aucune allégation de subvention du secteur n'ait été portée dans une procédure compensatrice et que jamais aucune compagnie de l'Atlantique n'ait été visée par une enquête au sujet de droits compensateurs.

S'il est une caractéristique distincte dans cet épisode du différend canado-américain en matière de bois d'oeuvre, c'est que les deux côtés insistent maintenant davantage pour parvenir à une solution durable. Nous estimons que la transparence, la prévisibilité et le respect des dispositions seront essentiels pour parvenir à des résultats positifs. Les deux côtés en ont assez de financer des poursuites coûteuses et acrimonieuses. J'estime personnellement que le Canada a laissé plus de 800 millions de dollars US depuis 1986 aux avocats de Washington.

Des deux côtés de la frontière, les industries du bois d'oeuvre poursuivent un grand nombre d'objectifs communs et doivent relever les mêmes défis. Nos deux pays doivent s'attacher à élaborer une vision d'avenir commune en ce qui a trait à l'exploitation de cette ressource renouvelable. Nous devons d'abord chercher à favoriser l'expansion de nos marchés — et je crois savoir que M. Dottori vous a très bien parlé de cette réalité — car nous devons répondre au souci légitime et croissant de nos clients en matière de protection de l'environnement. Le secteur forestier n'est pas différent de celui de l'acier quant à l'éventail des industries et des produits qu'on retrouve en aval et au phénomène récent de l'intégration graduelle des secteurs. Fait à souligner, le secteur de l'acier se qualifie maintenant de nord-américain surtout par rapport aux produits de l'acier étrangers qui sont subventionnés et écoulés sur nos marchés à prix de dumping. Pour ce qui est du milieu forestier, on peut maintenant espérer qu'il existe une volonté commune de se pencher vraiment sur le problème de la concurrence que pose le bois d'oeuvre provenant de terres domaniales, et de travailler à l'instauration de régimes véritablement transparents assortis d'objectifs de revenu et d'aménagement forestier.

Plutôt que de s'attarder à leur intérêt commun depuis 18 ans, les industries américaines et canadiennes ont consacré d'importantes ressources financières à se combattre mutuellement. Tandis que ce différend perdurait, la population des deux côtés de la frontière a commencé à douter de l'intégrité de notre secteur. Des produits de remplacement ont grugé une

importantly, we have watched imports from outside of North America grow at significant rates. We are forestry-based provinces and we have a longer border with the United States than with the rest of Canada. Yet, in 2002, the United States imported more lumber from off-shore supplies than it did from Atlantic Canada, despite the fact that we have maintained relatively free market access with our continued exclusion from countervailing duties. From 1995 to present, offshore supplies to the United States have increased by over 220 per cent.

Senator Grafstein: What share of the total North American market is off-shore Canada and the United States?

Ms. Blenkhorn: I am not sure. They are about 3 per cent of the U.S. market. Atlantic Canada is about 2.9 per cent of the U.S. market. Depending on what happens with price, that tends to grow.

An important point that has to be understood is that for only 18 months since 1986 has Canada had free trade in softwood lumber with the United States. Only the period of August 1994, following the binational FTA panel ruling, until the imposition of the SLA on April 1, 1996, did Canada have unencumbered access to the United States market.

Canada is heavily dependent on the American market. Softwood lumber is one of this country's main exports. Honourable senators will understand the volume and the importance of our industry in Canada. We believe that what mainly prompted Canada to negotiate a free trade agreement with the United States was to secure provisions against retaliatory measures or trade remedies. Softwood lumber has not had free market access since either the implementation of the FTA or the NAFTA.

I make that comment despite the fact that the people whom I represent have had relatively free market access. I want to go to where we have not been unharmed by the ongoing aspects of dispute.

In contrast, though, the Maritimes, through the application of the very U.S. laws that we are challenging through our international trade disputes — the NAFTA, the WTO, the GATT — have been able to maintain that relatively unrestricted access to the United States. U.S law — not trade agreements — has provided the flexibility to recognize the distinct differences that prevail in our region, relative to the root cause of the softwood lumber dispute.

The Maritimes have not been left unharmed in the wake of this dispute, despite the continued recognition by the United States of those unique circumstances. Our home market has been lost to supplies originating in other regions of Canada that have been subject to those trade remedies.

part croissante du marché et, pire encore, on a assisté à une augmentation très importante du volume des importations en provenance d'ailleurs que d'Amérique du Nord. Les provinces forestières que nous sommes ont, avec les États-Unis, une frontière plus longue que le reste du Canada. Malgré cela, en 2002, nos voisins ont importé plus de bois d'oeuvre en provenance d'outremer que des provinces de l'Atlantique bien que nous continuions à bénéficier d'un libre accès au marché grâce à notre exclusion des mesures compensatrices. De 1995 à aujourd'hui, les importations de bois d'outremer par les États-Unis ont augmenté de plus de 220 p. 100.

Le sénateur Grafstein: Quelles parts des approvisionnements au Canada et aux États-Unis proviennent d'autres pays?

Mme Blenkhorn: Je l'ignore. Environ 3 p. 100 du marché américain. La part du Canada atlantique est d'environ 2,9 p. 100 du marché américain. Avec les variations de prix, cette part a tendance à augmenter.

Il convient de ne pas oublier que le Canada n'a eu d'entente de libre-échange dans le domaine du bois d'oeuvre de résineux avec les États-Unis que pendant 18 mois en 12 ans, soit depuis 1986. Ce n'est que d'août 1994, à la suite de la décision du tribunal binational de l'ALE, jusqu'à l'imposition de l'accord sur le bois d'oeuvre de résineux le 1er avril 1996, que le Canada a bénéficié d'un accès sans restriction au marché américain.

Le Canada dépend grandement du marché américain. Le bois d'oeuvre est l'une de ses principales exportations vers ce pays. Les honorables sénateurs comprendront le volume d'affaires et l'importance que représente notre industrie au Canada. Nous pensons que le Canada a surtout cherché à négocier un accord de libre-échange avec les États-Unis pour être effectivement protégé contre d'éventuelles mesures de rétorsion ou des recours commerciaux. Or, le bois d'oeuvre de résineux n'a jamais bénéficié d'un libre accès au marché américain depuis l'entrée en vigueur de L'ALE et de l'ALENA.

Je vous dis cela bien que les gens que je représente aient eu un accès relativement libre. Je veux plutôt traiter des aspects du différend qui n'ont pas été sans nous faire mal.

Toutefois, il convient de signaler que les Maritimes, par l'application des mêmes lois que nous contestons dans le cadre de nos différends commerciaux internationaux — différents qui se règlent à l'ALENA, à l'OMC et au GATT — nous ont permis de bénéficier d'un accès relativement illimité au marché américain. Les lois américaines — mais pas les accords commerciaux — ont permis suffisamment de souplesse pour tenir compte des différences d'une région à l'autre, au regard des causes profondes du différend dans le domaine du bois d'oeuvre.

Les Maritimes ne sont pas ressorties complètement indemnes du différend, même si les États-Unis continuent à reconnaître la situation très particulière qui est la nôtre. Nous avons perdu du terrain sur le marché intérieur à cause d'autres produits provenant d'autres régions du Canada victimes de ces recours commerciaux.

We have been forced to mount costly legal defences against the series of disputes despite the fact that there have never been any allegations against the region. Our market-based system of obtaining raw materials from both private sources and the Crown leaves us competitively disadvantaged in down markets, when we are forced to compete with higher-volume, lower-cost producers located in other Canadian provinces. Understand that of the 22-billion-plus board feet produced in Canada, Atlantic Canadians only produce 2 billion. We are small provinces. Our capacity will not grow beyond that. Despite allegations in previous rounds that exclusions prompted major increases in production, we are at capacity.

I want to touch on a sensitive issue that came up recently. It is actually our goal to try to build unity within Canada, not to diffuse it. For the purposes of informing honourable senators in this committee, however, I raise it here. The Canadian government has assisted in eroding what we believe is a competitive position by providing "assistance" to other associations in an effort to offset the impact of the softwood lumber dispute. Our position is that however eager the Government of Canada is to assist in mitigating the effects of the prevailing dispute, we must be mindful that the root cause of the dispute is the allegations of provision of government subsidies — additional subsidies simply exacerbate subsidy allegations. One very recent example is the bill that appeared last week before the U.S. Senate asking for that Canadian duties be increased to 46 per cent.

This Senate committee is studying the Canada-U.S. trade relationship and making valued recommendations to secure access for Canadian goods and services in the United States and to develop effective dispute-settlement mechanisms in the context of Canada's economic links with countries of the Americas and the Doha Round of the WTO. As you do so, we request that the committee consider the experiences of the Maritimes in the decades-old softwood lumber dispute.

Provisions should be enhanced in any international trade agreement to reflect circumstances of a region within a country in the applicability of trade arrangements and/or in the dispute-settlement process.

It is likely that, in the coming weeks, Canada and the United States will reach yet another "mutually acceptable" — question mark — resolution to the latest softwood lumber challenge. Canada must ensure there is no erosion to the Atlantic region as being exempt or excluded in its desire to achieve a pan-Canadian solution that we have supported and encouraged. Our position has consistently been no duties, no quotas, no export tax — which means absolutely no applicable trade remedy — no CVD, no

Nous avons dû entreprendre des défenses juridiques coûteuses pour parer à toute une série d'attaques liées à ces différends, bien que notre région n'ait jamais fait l'objet d'aucune allégation. Notre système axé sur les forces du marché, qui consiste à obtenir des matières premières auprès de sources privées et de terres domaniales, nous place en situation de désavantage concurrentiel quand le marché est à la baisse, quand nous sommes contraints de concurrencer des producteurs d'autres provinces canadiennes dont les volumes sont plus élevés que les nôtres et les coûts d'exploitation sont moindres. Il faut être conscient que le Canada atlantique ne représente que 2 milliards de pieds-planche sur les 22 milliards produits au Canada. Nous sommes de petites provinces. Notre capacité ne sera jamais supérieure à cela. Malgré ce que d'aucuns ont affirmé lors des différends précédents, autrement dit que les exclusions dont nous faisions l'objet avaient donné lieu à d'importantes augmentations de production, il faut savoir que nous tournons à pleine capacité.

Je veux maintenant parler d'un problème délicat qui a surgi récemment. Nous voulons contribuer à l'unification du Canada et pas à son éclatement. Je me permets d'aborder cette question pour informer les honorables sénateurs. Le gouvernement du Canada a assisté à l'érosion de notre position que nous qualifions de compétitive en portant «assistance» à d'autres associations afin de corriger les effets négatifs du différend dans le bois d'oeuvre. Nous estimons, quant à nous, que peu importe la détermination du gouvernement du Canada d'aider les régions touchées par les effets de ce différend commercial, il ne faut pas oublier les racines profondes du problème, soit les allégations de subvention par le gouvernement, si bien que toute subvention supplémentaire ne ferait qu'aggraver la situation. J'en retiendrai pour récent exemple le projet de loi déposé la semaine dernière devant le sénat américain, qui réclame une augmentation de 46 p. 100 des droits imposés au Canada.

Votre comité étudie les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis en vue de formuler des recommandations pour permettre aux biens et services canadiens de pénétrer librement aux États-Unis et pour mettre en place des mécanismes de règlement de différends qui soient efficaces dans le contexte des relations économiques unissant le Canada aux autres pays des Amériques et dans le contexte du cycle de Doha à l'OMC. À cette occasion, nous vous demandons de tenir compte de l'expérience des Maritimes dans ce différend sur le bois d'oeuvre qui perdure depuis plusieurs décennies.

Il conviendrait de modifier les dispositions de tous les accords commerciaux dont nous sommes signataires afin de refléter la situation de notre région dans l'application des modalités commerciales ou du processus de règlement des différends, ou des deux.

Il faut s'attendre à ce que, dans les semaines à venir, le Canada et les États-Unis parviennent à un autre règlement «mutuellement acceptable» — mais rien n'est joué — pour régler le tout dernier problème dans le domaine du bois d'oeuvre. Le Canada doit veiller à ce que la région Atlantique ne soit pas laissée de côté dans son désir de parvenir à la solution pancanadienne que nous appuyons et encourageons depuis toujours. Depuis toujours, nous prétendons qu'il ne devrait y avoir aucun droit, aucun quota,

anti-dumping, and certainly no export tax imposed by the Canadian government. Atlantic Canada continues to support a long-term, durable solution enabling the provisions of NAFTA and the WTO to prevail.

For decades, the Canadian Parliament — the government of the day — has been faced with the challenges of finding a permanent solution that addresses the numerous complexities of the softwood lumber dispute. The Chairman was speaking about those very same complexities earlier today.

It has been particularly challenging to find a solution that would be acceptable to Canada as a whole because the fundamental basis of this issue lies within provincial jurisdiction of provincial forestry practices. Collectively, Atlantic Canada is very small in the Canadian context of softwood lumber production. However, the unified position and the uniqueness of the region appears to have been understood by all levels of government.

Thank you for the opportunity to appear before this committee. I welcome any questions.

Mr. Avrim Lazar, President, Forest Products Association of Canada: Honourable senators, I wish to make three points. Trade with the United States has a huge impact on jobs and well-being in Canada. People tend to underestimate that. Second, trade is endangered by non-tariff barriers, not just softwood and also by domestic Canadian policy. Third, we must adjust our approach if we are to be successful in the long term.

One million jobs in Canada depend on the forest industry. Many of those jobs are in rural areas. There are 350 rural communities that depend entirely upon the mill in their towns. Another 1,200 communities depend substantially on the mill in their town. Try to create new jobs in those communities once the mills close down. It is very hard. Try to create jobs that pay twice the average wage, as does our industry. That is almost impossible.

The government tends to pay a lot of attention when we close a mill but it does not seem to hear our voices when we say we have problems keeping the mill open and that we need changes in policy. No other industry brings technology to rural Canada as we do. The aerospace, transportation, chemicals, and automotive industries combined use less high-tech equipment than the forest products industry. We put most of that high-tech equipment into jobs that pay double the average wage in rural Canada.

aucune taxe à l'exportation — ce qui veut dire absolument aucun recours commercial — aucun droit compensateur, aucune mesure antidumping et certainement aucune taxe à l'exportation imposée par le gouvernement du Canada. Le Canada atlantique est toujours favorable à une solution durable qui permettra aux dispositions de l'ALENA et de l'OMC de prévaloir.

Depuis des décennies, le Parlement canadien — le gouvernement de l'heure — est confronté à une grande difficulté: celle de trouver une solution permanente au différend qui nous oppose aux États-Unis dans le domaine du bois d'oeuvre de résineux, question fort complexe s'il en est. Tout à l'heure, le président lui-même a fait allusion à cette complexité.

Il est particulièrement difficile de trouver une solution qui soit acceptable au Canada tout entier, parce que le fond même du problème réside dans des pratiques forestières relevant de la compétence des provinces. Le Canada atlantique est très petit par rapport au reste du Canada, dans le contexte de la production de bois d'oeuvre. Il semble, toutefois, que tous les ordres de gouvernement concernés aient compris la position et le caractère uniques de notre région.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant le comité et je suis maintenant prête à répondre à vos questions.

M. Avrim Lazar, président, Association des produits forestiers du Canada: Honorables sénateurs, je me propose de couvrir trois aspects. Les échanges commerciaux avec les États-Unis ont un très grand impact sur le niveau d'emploi et le bien-être au Canada. C'est là une chose que l'on tend à sous-estimer. Deuxièmement, les échanges commerciaux sont menacés par des obstacles non tarifaires, pas uniquement dans le domaine du bois d'oeuvre, et par les politiques purement canadiennes. Troisièmement, nous devrons modifier notre vision des choses si nous voulons réussir à long terme.

L'industrie forestière au Canada donne du travail à un million de personnes. Un grand nombre de ces emplois se trouvent en régions rurales. On recense 350 collectivités rurales dont l'activité économique dépend entièrement de la scierie locale. À cela viennent s'ajouter 1 200 autres collectivités qui dépendent en partie d'une scierie. Essayez donc d'aller créer des emplois dans une de ces villes ou l'un de ces villages après la fermeture d'une scierie. C'est très difficile. Essayez donc d'aller créer des emplois qui rapportent deux fois plus que le salaire moyen, comme le fait notre industrie. C'est quasiment impossible.

Le gouvernement a tendance à accorder une grande attention à notre industrie quand nous fermons une scierie, mais il paraît sourd à nos appels quand nous lui disons que nous avons de la difficulté à garder une scierie ouverte et qu'il nous faut changer nos politiques. Aucun autre secteur d'activité ne transfert autant de technologie que nous dans les régions rurales du Canada. Les secteurs de l'aérospatiale, des transports, de la chimie et de l'automobile combinés utilisent moins de matériel de haute technologie que l'industrie des produits forestiers à elle seule. Nous employons des gens, pour exploiter ce matériel de haute technologie, qui touchent deux fois le salaire moyen versé dans les régions rurales au Canada.

This is not just about trade law or the niceties of trade or profits for big corporations; this is about 1 million jobs in small-town Canada.

Sixty-five per cent of our product is exported to the U.S. and Mexico. Trade has been increasing. Over the past 10 years, paper trade has increased more than 100 per cent; wood, more than 180 per cent; pulp, almost 50 per cent. Those increases cannot be taken for granted. The jobs that come from this trade will disappear unless changes are made.

Second, I would like to talk about the threats. There is no point in my rehearsing the various points. Ms. Blenkhorn did an excellent job on the Maritime twist. The facts remain, and you have all heard it more than once.

I think it is worth pointing out that Price Waterhouse Coopers estimated the cost of the current duty at about $ 1.5 billion annually. That is a lot of money out of the pockets of working Canadians.

The duties ignore both the intent and spirit of NAFTA and that, under NAFTA, we are left at the mercy of U.S. law. Our only recourse under NAFTA is to demonstrate that the United States is not consistent with its own law. It takes a long time and makes a lot of lawyers rich. If we win, they can go home the next day and change the law. That is what they have done and that is what they told us they would continue to do.

We are also worried about the impact of the softwood disputes on other forest products. The obvious impact, of course, is that pulp and paper production becomes more expensive as the softwood that provides most of the raw material for pulp and paper production gets in trouble. The more worrying possibility is that if you sit in the U.S. in another forest product and watch those softwood guys trying to get fat by embargoing the Canadians, the temptation to do the same thing and seeing whether you can get it is almost overwhelming. It is not only what is being done to us in softwood. If we lie down on this one, they will walk over us on all the others.

While we are very grateful for what Mr. Pettigrew and the Government of Canada have done to date in protecting our interests, it is becoming increasingly clear to us that new approaches are needed.

Getting in the door in a trade area is only half the battle. You must be competitive once you get in there. When talking about trade, we tend to forget the domestic part of it. My U.S. colleagues in the American association did a study of taxation, thinking they could show that the U.S. forestry industry was the most heavily taxed. The CEO put it in the mail and called me and said, "You can use it, Avrim, because Canada is the most heavily taxed forest industry in the world." That is what the U.S. study concluded. Not only are we very heavily taxed, but capital

Il n'est pas simplement ici question de lois sur le commerce ni des agréments liés aux échanges commerciaux ou encore aux profits qu'empochent les grandes sociétés. Il est question d'un million d'emplois dans les petites villes et villages du Canada.

Soixante-cinq pour cent de nos produits sont exportés vers les États-Unis et le Mexique. Les échanges commerciaux sont en augmentation. Au cours des 10 dernières années, le commerce du papier a progressé de plus de 100 p. 100, celui du bois de plus de 180 p. 100, celui de la pulpe de près de 50 p. 100. Il ne faut pas tenir ces augmentations pour acquises. Les emplois liés à ces échanges commerciaux disparaîtront si nous n'apportons pas les changements nécessaires.

Deuxièmement, je vais vous parler de menaces. Il ne servirait à rien que je reprenne les remarques qui vous ont été faites plus tôt. Mme Blenkhorn a fait un excellent travail pour vous présenter la position des Maritimes. En fin de compte, les faits sont là et vous les avez entendus plus d'une fois.

Il me semble utile de signaler que Price Waterhouse Coopers a estimé le coût actuel des droits compensateurs à environ 1,5 milliard de dollars par an. C'est beaucoup d'argent que l'on prélève dans les poches des travailleurs canadiens.

On nous impose ces droits sans égard ni à l'intention ni à l'esprit de l'ALENA, accord qui est laissé à la merci des lois américaines. Notre seul recours en vertu de l'ALENA consiste à démontrer que les États-Unis ne sont pas cohérents avec leurs propres lois. Les procédures prennent beaucoup de temps et enrichissent de nombreux avocats. Si nous gagnons, il suffira aux Américains de modifier leurs lois. C'est ce qu'ils ont fait jusqu'ici et ils nous ont annoncé qu'ils allaient continuer.

Nous redoutons également les répercussions du différend dans le domaine du bois d'oeuvre sur les autres produits forestiers. Il y a, bien sûr, la production de pâtes et de papier qui revient plus cher dès qu'il y a des difficultés du côté du bois d'oeuvre qui est la principale source de matière première dans ce cas. Le risque le plus inquiétant, c'est que les autres acteurs du marché américain, travaillant sur d'autres produits forestiers, soient fortement tentés d'imiter leurs homologues du bois d'oeuvre qui veulent s'enrichir sur le dos des Canadiens en leur imposant un embargo. Il n'y a pas que le bois d'oeuvre qui est en jeu. Si nous nous couchons dans ce dossier, les Américains nous marcheront dessus dans un autre.

Nous sommes bien sûr reconnaissants vers M. Pettigrew et le gouvernement du Canada pour ce qu'ils ont fait jusqu'ici afin de protéger nos intérêts, mais il nous apparaît de plus en plus clairement qu'il nous faut maintenant adopter de nouvelles approches.

La bataille n'est qu'à demi-gagnée quand on a entrouvert une porte dans un secteur du commerce international. Une fois qu'on est entré sur le marché, encore faut-il être concurrentiel. Quand on parle d'échanges commerciaux, on oublie le pendant national de cette réalité. Mes homologues américains, ceux de l'association américaine, ont effectué une étude de la fiscalité en pensant qu'ils pourraient démontrer ainsi que l'industrie forestière américaine est la plus lourdement taxée. Eh bien, le directeur général de cette association m'a envoyé un courriel, puis m'a appelé pour me dire:

taxes place a huge disincentive on buying modern equipment. If you want to tax our profits, go ahead — not too much, please, but we will live with it — but taxing investments just drives away jobs.

«Allez-y, Avrim, vous pouvez utiliser cette étude parce qu'il se trouve que c'est le secteur forestier canadien qui est le plus lourdement imposé au monde». C'est la conclusion de l'étude américaine. Non seulement nous sommes les plus lourdement imposés au monde, mais les impôts sur le capital nous dissuadent d'acheter du matériel moderne. Allez-y! Imposez-nous sur les bénéfices — mais pas trop tout de même — et nous pourrons toujours nous débrouiller, mais les taxes sur les investissements nous font perdre des emplois.

The other thing we suffer is federal-provincial regulations that overlap. Other countries have environmental regulation, none more stringent than ours, but we are the only ones who cannot figure whether it is a federal or provincial jurisdiction. We are willing to accept both the feds and provinces having environmental responsibilities, but please sort out the roles. This creates business uncertainty, reduces investment and increases costs.

Nous avons également des problèmes à cause des règlements fédéraux et provinciaux qui se recoupent. D'autres pays que le Canada se sont dotés de règlements en matière d'environnement, bien qu'aucun ne soit aussi exigeant que le nôtre, mais nous n'arrivons même pas à savoir si ces règlements que nous devons respecter relèvent du fédéral ou du provincial. Nous sommes tout à fait prêts à accepter les responsabilités que veulent nous confier les provinces et le gouvernement fédéral dans le domaine de l'environnement mais, de grâce, accordez vos violons. Toute cette situation ne fait qu'occasionner des incertitudes commerciales, réduire les niveaux d'investissement et accroître les coûts.

We are the only country that treats our forest products industry as if it is domestic. Finland has one big company, as do Australia and New Zealand. Our Competition Bureau looks at what concentration could do to prices in Canada and says we are not allowed to merge. You cannot do business in the international marketplace when you export 80 per cent of your product if you are a bunch of small companies. If the companies can survive, good on them, but let the marketplace decide, not some bureaucrat in the Competition Bureau. Let the marketplace decide what the optimal structure of the industry is. Getting into markets is half the battle; being of a structure and living in a business climate where you are competitive once you get in is just as important.

Nous sommes le seul pays qui traite son industrie des produits forestiers comme si elle était purement nationale. En Finlande, il y a une grande compagnie, comme en Australie et en Nouvelle-Zélande. Notre Bureau de la concurrence examine ce que la concentration dans tel ou tel secteur pourrait donner sur les prix au Canada et décrète que nous n'avons pas le droit d'effectuer de fusions. Or, on ne peut réussir sur le marché international quand on est un groupe désuni de petites compagnies exportant 80 p. 100 de leurs produits. C'est très bien si ces compagnies peuvent survivre, mais il faudrait laisser au marché le soin de décider et pas à des fonctionnaires du Bureau de la concurrence. C'est au marché à décider de ce que doit être la structure optimale pour cette industrie. Une fois qu'on a pénétré un marché, on n'a gagné qu'à moitié parce qu'il est aussi très important d'être structuré et d'évoluer dans un climat des affaires qui vous amène à être compétitif.

One of the ideas that we have been experimenting with is whether we can get to our American allies on the U.S. side. These punitive duties are the result of U.S. politics. In the United States, there are real free traders, and they have political power. There are also a lot of people who live in and build houses from lumber. There are many industries — all the construction trades and a great deal of industry — that depend upon competitively priced lumber. One of our recommendations is that we put far more attention into partnering with those allies in enabling them and mobilizing the U.S. interests that are the same as ours.

Nous nous sommes demandés si nous ne pourrions pas mettre de notre côté nos alliés naturels aux États-Unis. Les droits punitifs dont nous sommes victimes sont le résultat des politiques américaines. Or, chez nos voisins, on retrouve de véritables libres-échangistes qui ont un véritable pouvoir politique. Il y a aussi beaucoup de gens qui vivent dans des maisons en bois et beaucoup d'autres qui en construisent. Un grand nombre de secteurs d'activité — tous les domaines de la construction et une grande partie de l'industrie — dépendent de produits du bois vendus à des prix concurrentiels. Nous recommandons, notamment de chercher à travailler davantage en partenariat avec ces alliés naturels pour qu'ils mobilisent tous ceux qui, aux États-Unis, ont les mêmes intérêts que nous.

Canada to U.S. representation is good, but all our friends in Washington tell us, "It is nice when your Prime Minister comes down here. We know you want to sell lumber without duties, but it is much more powerful when five or six congressmen or senators and governors come and say we cannot afford these duties."

La représentation canadienne aux États-Unis est bonne, mais tous nos amis à Washington nous disent: «c'est très bien quand votre Premier ministre vient nous voir ici, nous savons que vous voulez vendre du bois d'oeuvre sans avoir à acquitter de droit d'entrée, mais vous obtiendriez de bien meilleurs résultats si cinq ou six de vos députés ou sénateurs ou gouverneurs venaient nous voir pour nous dire que vous ne pouvez pas payer de tels droits».

The government has assisted us with some funding to do some lobbying in the U.S. I think the clerk handed out the copies of the ads. If I may, I will show you what sort of advertising we have been doing. It should come up on the screen.

(Video presentation)

We put out print ads, we have hired lobbying firms, and the message is always the same: This hurts everyone. This hurts American consumers. This hurts the American construction industry. This also creates a rift with America's best friend, closest ally, biggest customer, and largest source of oil and gas. Why would you want to do that to yourself, United States? Why would you want to keep this going? That lobbying has been going very intensely in the U.S.

Our suggestion is that if we get a deal — we hope it will be a reasonable deal — that we understand that the root of the problem is U.S. politics. It is the desire of the U.S. industry, which is not as productive as Canadian industry, to hide behind tariff barriers. The motivation to do this gets stronger every year, because each time they have a tariff barrier, they get weaker and we get stronger, so they are more and more afraid of competing with us.

We have to be in Washington and throughout the United States, not just when there is a tariff, but year in and year out, telling the Canadian story, telling them we are not subsidized, telling them our environmental practices are equal to any of those in the world, and partnering with wood consumers in the U.S. so that the political momentum cannot build up for this to be done time and time again.

Rather than go through the rest of my presentation, I think we should take some time for questions.

The Chairman: Thank you very much. That is very sensible.

Senator Grafstein: Can I ask you to step back and look at the shape of the industry itself? We now know that prices are really bad. What do bad prices do to the Canadian industry? Do they make it more or less competitive?

Mr. Lazar: The commodity business is a very rough one. You have to understand that prices cycle, but the cycle has only one direction. They go up and down, up and down, but the down is more and more and more. This is the same in computer chips, in rutabagas, and in any commodity industry.

What do we have? We have trees, energy, really smart, productive people, and we have fairly good plants. Our problem is that over the last 10 years, the return on capital investment has

Le gouvernement nous a aidé à effectuer un certain travail de lobbying aux États-Unis. Je crois savoir que le greffier vous a fait remettre des exemplaires de nos publicités. Si vous me le permettez, j'aimerais vous montrer le genre de publicité que nous avons faite jusqu'ici. Elle devrait apparaître sur l'écran.

(Présentation vidéo.)

Nous avons fait paraître nos annonces dans la presse, nous avons engagé des cabinets de lobbyistes et avons toujours fait passer le même message: cela porte tort à tout le monde. Cela porte tort au consommateur et au secteur de la construction aux États-Unis. Cela provoque également une scission par rapport au meilleur ami de l'Amérique, son allié le plus proche, son plus gros client et sa plus importante source d'approvisionnement en pétrole et en gaz. Pourquoi voulez-vous vous imposer cela? Pourquoi continuer? Voilà le genre de lobbying que nous avons mené de façon très intense aux États-Unis.

Nous avons suggéré ceci: si nous parvenons à une entente — que nous espérons raisonnable — il faudra nous entendre sur le fait que ce sont les politiques américaines qui sont à la base du problème. Le problème est dû au désir de l'industrie américaine, qui n'est pas aussi productive que l'industrie canadienne, de se réfugier derrière des barrières tarifaires. Elle est de plus en plus tentée par cette formule, année après année, parce que chaque fois qu'elle parvient à faire appliquer une barrière tarifaire, elle s'affaiblie et nous nous renforçons, en sorte qu'elle a de plus en plus peur de nous affronter sur le terrain de la concurrence.

Nous devons être en permanence présents à Washington et partout aux États-Unis, pas uniquement quand il y a risque d'imposition d'un nouveau tarif, mais tout le temps, pour donner notre version des faits, pour expliquer aux Américains que nous ne sommes pas subventionnés, pour leur dire que nos pratiques environnementales correspondent en tout point à ce qui se fait ailleurs dans le monde et nous devons nous associer avec les consommateurs de bois aux États-Unis pour enrayer l'emballement de la machine politique de façon à éviter que ce problème se répète sans cesse.

Plutôt que de poursuivre mon exposé, je pense que nous devrions réserver un peu de temps aux questions.

Le président: Merci beaucoup. C'est très censé.

Le sénateur Grafstein: Puis-je vous demander de revenir un peu en arrière pour que nous examinions la situation de l'industrie? Nous savons que les prix sont particulièrement déprimés. Que signifient des prix très bas pour l'industrie canadienne? Est-ce que cela nous rend plus ou au contraire moins compétitifs?

M. Lazar: Le marché des produits de base est particulièrement ingrat. Il faut comprendre que les prix varient, mais pour l'instant le mouvement ne va que dans un sens. Normalement les prix montent et descendent, mais pour l'instant ils descendent, descendent et descendent encore. C'est la même chose que pour les puces d'ordinateur, le rutabaga et n'importe quelle autre matière première.

De quoi dispose-t-on? D'arbres, d'énergie, de gens productifs et vraiment intelligents et nous avons des usines assez bonnes. Notre problème, c'est que depuis plus de 10 ans le rendement de nos

been less than the cost of capital. Why is that? Because the government is collecting rents from the industry beyond that which the international marketplace can sustain. You have three small plants, all of them not competitive on international standards, and you want to invest in one big plant. Quite a few provinces will say, "It is a free country, but if you close any plants, do not expect to chop down any trees in this province." It is easier where the forestlands are owned by private interests.

As a result, we have not been modernizing at the speed we should. Most modern plants are having trouble because they are competing with plants that should have been closed. Slowly, we are becoming less competitive than we are. Can this be turned around? Absolutely. We have the know-how. We have the resources. We have the management culture of innovation. To survive in Canada and compete internationally, you have to be pretty good. However, we need a new partnership with government to create a business climate where this innovation can happen.

Senator Grafstein: Perhaps you could shorten your answers by directing yourself to the question only, please. What percentage is the American share of foreign ownership of the Canadian industry in Canada?

Mr. Lazar: I do not have that number with me but we could obtain it for you.

Senator Grafstein: Is it between 40 per cent and 50 per cent now?

Ms. Blenkhorn: I do not have the exact number but two major acquisitions have occurred: MacMillan Bloedel by Weyerhaeuser and Weldwood of Canada by International Paper. The figure would be substantive. I do not know if it is as high as 40 per cent.

Mr. Lazar: We will get that number for you.

Senator Grafstein: Let us assume it is 40 per cent and moving up substantially. At what point do you think this problem will resolve itself when the American interests own 50 per cent to 70 per cent? In other words, from my perspective coming back from Washington last week, that one of the motivating factors that is not on the table is that there is now a desire on the American side to make a settlement. That is because ownership on both sides of the border is now dealing with industry in Canada. Is that a fair response — that as American ownership moves up in Canada, this problem will resolve itself?

Ms. Blenkhorn: It is important to note that the majors that have purchased are not participants in the U.S. coalition. The U.S. coalition that is actually bringing the case against Canada comprises small to medium-sized operations that are not as efficient as was indicated earlier. Rather, they have been successful by using politics. Those are the same politics that we use when we talk about rural communities that will not survive if

investissements est inférieur au coût des immobilisations. Pourquoi? Eh bien, parce que le gouvernement impose à l'Industrie des loyers qui sont supérieurs à ce que le marché international peut supporter. Vous avez trois petites scieries, qui ne sont pas toutes compétitives selon les normes internationales, et vous voulez investir dans une grande. Dans quelques provinces, on vous dira: «c'est un pays libre, mais si vous fermez une de vos scieries, ne vous attendez pas à pouvoir couper d'autres arbres ici». Les choses sont plus faciles dans les provinces où les forêts sont privées.

Cela étant, nous ne nous sommes pas modernisés aussi vite que nous l'aurions dû. La plupart des installations modernes sont en difficulté parce qu'elles sont en concurrence contre des scieries qui auraient dû être fermées. Nous sommes de moins en moins compétitifs. Peut-on renverser la vapeur? Tout à fait. Nous possédons le savoir-faire voulu. Nous avons les ressources. Nos cadres ont une culture de l'innovation. Pour survivre au Canada et pour être concurrentiels sur la scène internationale, il faut être bon. Cependant, il nous faudra créer de nouveaux partenariats avec le gouvernement afin d'instaurer un climat d'affaires où l'innovation aura sa place.

Le sénateur Grafstein: Vous devriez écourter vos réponses en vous concentrant uniquement sur les questions. Quelle est la proportion de la propriété étrangère détenue par les Américains dans votre secteur?

M. Lazar: Je ne le sais pas, mais je pourrai vous obtenir ce chiffre.

Le sénateur Grafstein: Parle-t-on de 40 à 50 p. 100?

Mme Blenkhorn: Je n'ai pas le chiffre exact, mais deux grandes acquisitions viennent d'avoir lieu: MacMillan Bloedel a été acheté par Weyerhaeuser et Weldwood du Canada par la International Paper. Je pense que la proportion est élevée, mais je ne sais pas si elle est de 40 p .100.

M. Lazar: Nous vous obtiendrons ce chiffre.

Le sénateur Grafstein: Supposons qu'elle soit de 40 p .100 et qu'elle soit en train d'augmenter de beaucoup. À quel moment pensez-vous que ce problème se réglera de lui-même? Quand les Américains posséderons 50 à 70 p. 100 du marché? Autrement dit, d'après ce que j'ai retenu de ma visite à Washington la semaine dernière, si le principal acteur de motivation n'a pas été posé sur la table, c'est que les Américains veulent parvenir à un règlement. Cela, on le doit au fait que les propriétaires de scieries, des deux côtés de la frontière, doivent maintenant composer avec l'industrie au Canada. Puis-je affirmer cela, c'est-à-dire que le problème va se régler de lui-même puisque le niveau de propriété américaine au Canada va augmenter?

Mme Blenkhorn: Il est important de rappeler ici que les grandes américaines qui ont acheté des scieries ici ne sont pas membres de la Coalition. Celle-ci, qui a entamé des procédures contre le Canada, est composée de petites et moyennes entreprises qui ne sont pas rentables, comme on vous l'a dit plus tôt. En revanche, elles ont abouti dans leur démarche sur le plan politique. C'est exactement la même chose qui se passe chez nous quand on

sawmills close, or when we talk about integration and about becoming more competitive but at the same time, saying that we need to keep rural communities operating.

I think it will assist in making the problem go away. However, I am not sure that it the "end-all" answer because of who currently funds the U.S. case.

Senator Grafstein: To save time, chairman, could Mr. Lazar give us the percentage of foreign ownership of timberlands in Canada?

Senator Carney: — by region.

Senator Grafstein: By region would be helpful, however, I am looking at overall pictures.

Mr. Lazar: Is that ownership of timberlands or of timber operations?

Senator Grafstein: Both.

Mr. Lazar: Most of the timberlands, with the exception of the Maritimes, are owned by the provinces.

Senator Grafstein: Give us the percentage in both categories.

My next question is this: Is it not fair to say that, as a result of this increasing consolidation and the fluctuation in the marketplaces, the real elements in the industry that are becoming flagellated are the medium to small operators because of the reduction in the margins that they are not able to sustain?

Mr. Lazar: Big guys are getting killed as well.

Senator Grafstein: Big guys are getting hurt, but they are not getting killed because they have deeper pockets. However, is it fair to say that medium-sized businesses are becoming flagellated?

Mr. Lazar: Small to medium-sized business will go down faster, without a doubt.

The Chairman: Thank you.

Senator Carney: I would like to thank both witnesses for their presentations.

Mr. Lazar, from your contacts with your counterparts in the U.S., and because you have an interest in the marketing side, what would be the motivation of the U.S. coalition to remove the duties? I think you should know that, under U.S. trade law, you need a wide percentage of an industry producing X percentage of the overall production before it triggers the trade law. The U.S. wants access to higher prices and the bottom line is that many of

prétend que de petites collectivités rurales ne survivront pas aux fermetures de scieries ou quand on parle d'intégration ou encore de devenir plus compétitifs mais que, dans un même souffle, on soutient qu'il faut maintenir les petites exploitations dans les collectivités rurales.

Je crois que cela contribuera à faire disparaître le problème mais je ne suis pas certaine que ce soit une solution définitive, parce que ce ne sont pas les mêmes qui financent la cause entreprise aux États-Unis.

Le sénateur Grafstein: Pour gagner du temps, monsieur le président, pourrais-je demander à M. Lazar de nous fournir le pourcentage de terres à bois canadiennes détenues par des intérêts étrangers?

Le sénateur Carney: ...par région.

Le sénateur Grafstein: Par région, cela nous aiderait, mais je suis intéressé par la situation globale.

M. Lazar: Vous voulez parler de propriétés des terres à bois ou des scieries?

Le sénateur Grafstein: Les deux.

M. Lazar: La majorité des terres forestières, sauf dans les Maritimes, appartient aux provinces.

Le sénateur Grafstein: Donnez-nous le pourcentage pour les deux catégories.

Ensuite, ne pourrait-on pas dire qu'à la suite de cette augmentation des consolidations et de la fluctuation des marchés, le segment de l'industrie qui est vraiment mis à mal est composé par les petits et moyens exploitants, parce qu'ils ne peuvent pas s'en sortir avec de si petites marges bénéficiaires?

M. Lazar: Vous savez, il y a aussi des grands qui disparaissent.

Le sénateur Grafstein: Les grands peuvent être touchés, mais ils ne disparaissent pas parce qu'ils en ont plein les poches. Quoi qu'il en soit, peut-on dire que ce sont les petites et moyennes entreprises qui sont les plus touchées?

M. Lazar: Les petites et moyennes entreprises couleront avant les autres, c'est certain.

Le président: Merci.

Le sénateur Carney: Je tiens à remercier nos deux témoins pour leurs exposés.

Monsieur Lazar, d'après les contacts que vous avez eus avec vos homologues aux États-Unis, et étant donné que vous vous intéressez de plus près à la commercialisation, pour quel motif la Coalition américaine pourrait-elle être amenée à retirer sa demande en droits compensateurs? Vous savez certainement qu'en vertu du droit commercial américain, il faut qu'une importante partie d'un secteur donné, produisant un certain

them are small independents. That would give us an idea of just how big the coalition is. They want higher prices and that is why they want the duty. What motivates them to reduce it?

Mr. Lazar: There is one big player — International Paper — who is the "pay master" really. Those legal fees would not be possible without their contribution — keep in mind that they are the super-giant among all the smalls and mediums. There are various motivations. The first is if they can get a deal that will them give them certainty that they are not subject to what they would see as the vagaries of international trade panels. That is an element. Business likes nothing better than knowing what the future will be because, before you make investments, you want to know what the return will be.

Second, prices have not gone up. The anti-dumping duties have had the perverse effect of driving prices down and anti-dumping charge is based upon your cost of operations. The only way to deal with it is to close your high-cost operations and run your low-cost operations 24 hours and drive down the average cost. It is had this perverse effect, which has helped them to return to the table.

There is also a small element of the gathering forces of the free traders in the U.S. who are saying, "You guys can get away with only so much." At some point, there is an embarrassment factor and they can sense a little bit of shift, politically. There is no one thing that will make them change. Some would say that the root cause of this is the difference in policy.

I would characterize it differently because I think there are two root causes: First, U.S. producers are less productive than ours and they are afraid that they are losing the market share. Second, there are two systems of governance that are not understood. Another way that may help us to bring motivation to the table is to have competition from outside North America. There are huge timber resources in Eastern Europe and in Russia. They have a capacity to compete in North America because they do not have the same government rents put on them or the same environmental regulations. Many of our members are saying that the only reason they are not more into North America now is that they have not invested in the infrastructure to service our customers. The U.S. industry knows that there is this common threat, and fighting each other when the real competition is offshore, has dawned on many of our U.S. competitors. Furthermore, if you drive the prices up far enough, then concrete, steel and other substitute products become more attractive.

pourcentage par rapport à la production globale, intervienne pour que la loi soit modifiée. L'industrie américaine veut faire augmenter les prix et beaucoup de producteurs là-bas sont de petits indépendants. À partir de là, on devrait avoir une idée de l'importance de la Coalition. Ils veulent faire augmenter les prix et pour cela qu'ils imposent des droits compensateurs. Qu'est-ce qui pourrait les inciter à réduire ces droits?

M. Lazar: Il y a un grand joueur dans tout cela, International Paper, qui est le grand argentier. Personne ne pourrait assumer les frais juridiques sans sa contribution, car il ne faut pas oublier qu'International Paper est un super géant parmi les petites et moyennes entreprises du secteur. Les incitations à diminuer les droits sont multiples. Tout d'abord, si les Américains parvenaient à une entente, ils auraient la certitude de ne plus être soumis à ce qu'ils considèrent comme les aléas des tribunaux du commerce international. C'est une chose. Le secteur privé n'aime rien de plus que de savoir de quoi l'avenir sera fait parce qu'avant de faire des investissements, il veut savoir ce que sera le rendement.

Deuxièmement, les prix n'ont pas augmenté. Les droits antidumping ont pour effet pervers de tirer les prix vers le bas, parce qu'ils sont imposés sur les coûts d'exploitation. La seule façon d'échapper à de tels droits consiste à réduire les coûts d'exploitation et à fonctionner à faible coût 24 heures sur 24 pour abaisser le coût moyen. C'est là l'effet pervers qui a incité les Américains à reprendre les négociations avec nous.

Et puis, il y a un phénomène de moindre envergure, celui du regroupement des forces antiprotectionnistes aux États-Unis qui prétendent qu'il ne faut pas aller trop loin. À un moment donné, il y a toujours une gêne qui s'installe et un certain renversement sur le plan politique. Ce n'est pas une seule chose en particulier qui les fera changer. D'aucuns pourraient prétendre que la différence dans les politiques constitue la source du problème.

Je présenterai la chose un peu différemment, parce que j'estime que la racine du problème est double: d'abord, les producteurs américains sont moins productifs que les nôtres et ils craignent de perdre des parts de marché. Deuxièmement, nous sommes en présence de deux systèmes de gouvernance que l'on ne connaît pas bien. Nous pourrions aussi motiver les participants autour de la table de négociation en important une concurrence de l'extérieur du continent nord-américain. Les pays d'Europe de l'Est et la Russie regorgent de ressources ligneuses. Ils sont en mesure de faire concurrence sur le marché nord-américain parce qu'ils n'ont pas à verser les mêmes loyers à leur gouvernement et qu'ils n'ont pas à se plier au même règlement en matière de protection d'environnement. Un grand nombre de nos membres dit que la seule raison pour laquelle ces pays là ne sont pas plus présents avec leurs produits en Amérique du Nord, c'est qu'ils n'ont pas investi autant dans l'infrastructure pour servir nos clients. Nombre de nos concurrents américains se sont rendus compte que la véritable concurrence vient de l'étranger et qu'il s'agit d'une menace à l'heure où nous nous combattons l'un l'autre. Qui plus est, si les prix du bois augmentent suffisamment, les produits de substitution comme le béton et l'acier deviendront plus attrayants.

The bottom line is that, when you lose customers, whether to Russian timber, to Swedish timber, or to concrete and steel, it is difficult to get them back when the prices go down. Customers form relationships and habits. All of these factors together provide some motivation to come to the table but some of them just do not want to come.

Senator Carney: What is the motivation of the Americans to reduce tariffs? They wanted to go to a market system that they think will drive up lumber.

Ms. Blenkhorn: I am not sure that I totally agree with all of the aspects; and I do not totally disagree, either. As Mr. Lazar said, the anti-dumping duty had the perverse effect. There is now a group of people who have mounted cases against Canada, since 1982. They will not stand up and say that they made a mistake. The motivation to get rid of anti-dumping in a way that they are able to save face is driving them back to the table.

I will circulate this graph to the committee. Each one of these lines represents one of the various stages that I talked about. In each case, prices drove up dramatically until the anti-dumping duties, when prices dropped.

I think that we need to focus on the imports of European supplies. We cannot look at Europe as being totally independent in this issue. Most of those supplies coming into the United States are financed by U.S. companies. It is U.S. grading agencies that provide the service to give the market access — those same grading agencies that have boards of directors that are operating U.S. lumber companies. They would love to shrink Canada's share of the United States' market, where they have an unlimited resource that they have invested in from Russia, Austria, Germany or other areas. I think that you need to look at the ownership of those increasing imports to the United States.

The Chairman: Do we export to Europe? Do we export anywhere except the United States?

Ms. Blenkhorn: We used to export 40 per cent of our softwood lumber to Europe until 1993, when Europe brought a non-tariff barrier to trade against Canada in the form of the pinewood nematode. Therefore, we had European supplies of commodity lumber, we had Japanese supplies and we know where we went with the Asian flu.

At the same time that those markets were in decline, because of increased domestic supplies in Europe — plantations of forests that Canada had donated after the war were becoming mature — they now had their own supplies of timber to manufacture. They looked at Canada and those trade barriers. The only thing that saved the Canadian industry was the fact that the United States

En fin de compte, quand on perd des clients, que ce soit aux mains des forestiers russes, suédois ou autres, ou encore de producteurs de béton ou d'acier, il est difficile de les reprendre même quand les prix baissent. La clientèle développe des habitudes et instaure des relations avec les fournisseurs. Tous ces facteurs mis ensemble devraient, pour les Américains, être des incitatifs pour revenir à la table, mais certains ne veulent simplement pas reprendre la négociation.

Le sénateur Carney: Qu'est-ce qui pourrait motiver les Américains à réduire leurs tarifs, puisqu'ils voulaient appliquer un système de marché qui, pensaient-ils, allait pousser les prix du bois d'oeuvre à la hausse?

Mme Blenkhorn: Je ne suis pas certaine d'être totalement d'accord avec tous les aspects de l'analyse, mais je ne suis pas en total désaccord non plus. Comme M. Lazar le disait, les droits antidumping ont eu un effet pervers. On trouve maintenant aux États-Unis un groupe de compagnies, responsable des procédures contre le Canada depuis 1982, qui va intervenir et déclarer avoir fait une erreur. Tous ces gens là reviennent à la table de négociation parce qu'ils veulent sauver le apparences dans leur désir de se débarrasser des droits antidumping.

Je vais remettre ce graphique au comité. Chacune de ces lignes représente une des étapes dont je parlais. À chaque fois, les prix ont considérablement augmenté jusqu'à l'application des droits antidumping, après quoi ils ont diminué.

Je pense qu'il faut nous concentrer sur l'importation de produits en provenance d'Europe. Nous ne pouvons pas considérer le dossier Europe comme complètement à part. La plupart des produits qui pénètrent aux États-Unis sont financés par des entreprises américaines. Ce sont les agences de classement américaines qui offrent le service pour permettre l'accès au marché, ces mêmes agences dont les conseils d'administration chapeautent les marchands de bois américains. Ces gens-là adoreraient réduire la part du Canada sur le marché américain parce qu'ils ont accès à des ressources illimitées dans lesquelles ils ont investi en Russie, en Autriche, en Allemagne et ailleurs. Il faut, je crois, examiner la question de la propriété dans le cas de ces importations croissantes par les États-Unis.

Le président: Est-ce que nous exportons vers l'Europe? Est-ce que nous exportons ailleurs qu'aux États-Unis?

Mme Blenkhorn: Nous exportions 40 p .100 du bois d'oeuvre de résineux vers l'Europe jusqu'en 1993, quand les Européens, invoquant la nématode du pin nous ont imposé des barrières non tarifaires. Avant, nous exportions donc vers l'Europe et vers le Japon, puis nous savons ce qui est arrivé avec la grippe économique asiatique.

Parallèlement au déclin de ces marchés, sous l'effet d'un approvisionnement intérieur constant en Europe — les forêts dont le Canada avait fait don à l'Europe après la guerre étant arrivées à maturité — les Européens disposaient maintenant de leur propre source d'approvisionnement en bois d'oeuvre. Ils ont alors décidé d'imposer des barrières commerciales aux produits

consumption from 1993 to the current date was on the increase, not decreasing. If we had lost Europe, Japan and the U.S., our industry would be in the tank.

Senator Graham: These have been very interesting presentations. I agree with Senator Di Nino that we must find a way to get more time to hear such interesting witnesses as we did with respect to the witnesses who appeared before you.

Ms. Blenkhorn, my curiosity has been aroused by the fact that you are the Maritime Lumber Bureau, which was founded in 1938, yet you include Newfoundland. Normally, when we include Newfoundland, we Maritimers say "Atlantic Canada." How in the name of God did you convince the Newfoundlanders that you should continue to call this very important organization the MLB?

Ms. Blenkhorn: When you have success with a name and become represented worldwide, even the Newfoundlanders understood the value.

Senator Graham: That is what I was hoping you would say.

How much representation do you do in Washington?

Ms. Blenkhorn: We have maintained representation in Washington since 1986 when we got involved. We understand the value of advocacy work and staying in touch. Our approach has been a bit difficult from FPAC. We are not just looking at the consumer approach in those, we also work at building some allies within the U.S. coalition and recognition of the circumstances.

Senator Graham: Do you have much interaction with the other organizations that appeared today?

Ms. Blenkhorn: We do. As I said in my remarks, we do support a long-term durable solution and would prefer to work with them as long as they do not go against us, given our differences.

Senator Graham: Mr. Lazar, you said that "Canada to U.S. representation is good." Am I correct in repeating that?

Mr. Lazar: It is good, but not sufficient.

Senator Graham: You should have said that when were you commenting. I do not think you said it was not sufficient.

You also said that the United States is not as productive as Canada. Is that right?

Mr. Lazar: In the wood business, the productivity has not been increasing as quickly as in Canada.

Senator Graham: I have heard others say that in other industries. Some subsidiaries located in Nova Scotia, indeed, worldwide Canada-wide organizations talked about productivity in Canada versus the United States.

canadiens. La seule chose qui a sauvé l'industrie canadienne c'est que la consommation américaine, de 1993 à aujourd'hui, a augmenté. Si nous avions perdu en même temps les marchés européens, japonais et américains, notre industrie se serait écroulée.

Le sénateur Graham: Nous avons assisté à des exposés très intéressants. Je suis d'accord avec le sénateur Di Nino quand il dit qu'il faut trouver une façon de consacrer plus de temps à l'audition de témoins aussi intéressants que ceux-là.

Madame Blenkhorn, le nom de votre organisation a piqué ma curiosité. Le Bureau du bois de sciage des Maritimes, fondé en 1938, comprend bien Terre-Neuve. Or, dans les Maritimes, quand Terre-Neuve est inclus, on parle de Canada atlantique. Comment donc êtes-vous parvenue à convaincre les Terre-Neuviens de conserver votre nom?

Mme Blenkhorn: Quand on réussit avec un tel nom et qu'on est présent sur la scène internationale, même les Terre-Neuviens sont d'accord.

Le sénateur Graham: C'est ce que j'espérais vous entendre dire.

Quelle est l'importance de votre représentation à Washington?

Mme Blenkhorn: Nous avons un bureau à Washington depuis 1986, quand nous avons commencé à prendre part aux différends commerciaux. Nous comprenons la valeur d'un travail de représentation sur place et du fait qu'il faut maintenir le contact avec les Américains. Notre démarche est un peu compliquée par l'APFC. Nous ne nous soucions pas que du consommateur, nous essayons aussi de former des alliances avec des participants à la Coalition américaine et nous prenons acte du contexte.

Le sénateur Graham: Avez-vous des contacts fréquents avec les autres organisations qui ont témoigné devant nous aujourd'hui?

Mme Blenkhorn: Oui. Comme je le disais dans mon exposé, nous sommes favorables à la recherche d'une solution durable et nous préférons collaborer avec les autres organisations, dans la mesure où elles ne se retournent pas contre nous en invoquant nos différences.

Le sénateur Graham: Monsieur Lazar, vous avez dit que la représentation canadienne aux États-Unis est bonne. Est-ce bien ce que vous avez dit?

M. Lazar: Elle est bonne, mais insuffisante.

Le sénateur Graham: Vous auriez dû le préciser dans vos remarques. Je ne pense pas vous avoir entendu dire qu'elle était insuffisante.

Vous avez aussi déclaré que l'industrie américaine n'est pas aussi productive que la canadienne. Est-ce exact?

M. Lazar: Dans le secteur du bois, la productivité n'a pas augmenté aussi vite aux États-Unis qu'au Canada.

Le sénateur Graham: D'autres m'ont parlé de la situation dans d'autres secteurs d'activité. Des représentants de filiales en Nouvelle-Écosse, et en fait d'organisations présentes dans le monde et dans tout le Canada, sont venus nous parler de notre productivité par rapport à celle des États-Unis.

You also said that Canada is the most heavily taxed country in the world when it comes to lumber. Did you say that?

Mr. Lazar: I said forest products.

Senator Graham: That is what I meant. Everything we are talking about tonight is with respect to forest products. However, you used as your source, I believe, a U.S. source.

Mr. Lazar: That is correct.

Senator Graham: What about your own sources in Canada? Have you made your own estimates with respect to the taxation?

Mr. Lazar: We have not done a study as comprehensive as the U.S. industry study did. We have started some work with the Conference Board of Canada, and it showed us that our European competitors tax labour more and equipment less, and that may result in their having far more high-technology equipment than we do. It is not as comprehensive a study as that done by the U.S. industry. To the extent that U.S. study would have been prejudiced, the temptation of the U.S. industry would be to get a consultant who would say their taxes are too high. It came out with the conclusion that the U.S. taxes are too high and Canadian taxes are higher.

Senator Graham: Do you have a comment on that, Ms. Blenkhorn?

Ms. Blenkhorn: No, that work was done by the Forest Products Association in the United States, and I cannot comment on it. However, I will look at it.

Mr. Chairman, I made a rather flippant response to Senator Graham's question on Newfoundland. I would like to clear the record. There is one important distinction. Maritime Lumber Bureau, being founded in 1938, started representing Newfoundland about the mid-1950s. The real reason there has not been any consideration in changing the name is that the Americans themselves, in recognizing the circumstances or recognizing our four provinces as a region, insist on referring to them as the Maritimes rather than Atlantic Canada. When you read my remarks, there is a great deal of interchangeability between the Maritimes and Atlantic Canada, and if they understand the four provinces to be the Maritimes, then we believe that we should be consistent.

Senator Di Nino: Mr. Lazar, as well as the overtaxation of forest products, the domestic Canadian policy is a problem, particularly as it relates to capital tax, jurisdictional duplications, and restrictions on mergers. Those are my words rather than yours. Is that correct? Did I capture correctly your comments?

Mr. Lazar: Yes.

Vous avez également dit que le Canada est le pays le plus fortement taxé du monde dans le domaine du bois d'oeuvre. C'est bien ce que vous avez dit?

M. Lazar: Je parlais des produits forestiers.

Le sénateur Graham: C'est ce que je voulais dire. Tout ce que nous disons ce soir concerne les produits forestiers. Mais dans vos propos, j'ai cru comprendre que vous citiez une source américaine.

M. Lazar: C'est exact.

Le sénateur Graham: Et qu'en est-il de nos sources au Canada? Avez-vous effectué vos propres études sur la fiscalité?

M. Lazar: Nous n'avons pas effectué une étude aussi poussée que celle de l'industrie américaine. Nous avons commencé à collaborer avec le Conference Board du Canada pour conclure que nos concurrents américains sont plus lourdement imposés sur la main-d'oeuvre que sur l'équipement, ce qui a pu les amener à se doter beaucoup plus que nous d'un équipement de pointe. Notre étude n'est pas aussi exhaustive que celle réalisée par l'industrie américaine. Si cette dernière étude avait été partiale, il est certain que l'industrie américaine aurait été tentée de retenir les services d'un consultant pour prétendre que les taxes aux États-Unis sont trop élevées. Or, ce consultant a bien conclu que les taxes aux États-Unis sont trop élevées mais aussi que les taxes au Canada le sont encore plus.

Le sénateur Graham: Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet, madame Blenkhorn?

Mme Blenkhorn: Non, ce travail a été effectué par la Forest Products Association des États-Unis et je ne puis le commenter. Cependant, je me pencherai sur ce dossier.

Monsieur le président, j'ai donné une réponse plutôt désinvolte à la question du sénateur Graham au sujet de Terre-Neuve. Je tiens à préciser ma pensée pour le procès-verbal. Il faut faire une distinction importante. Le Bureau du bois de sciage des Maritimes, qui a été créé en 1938, a commencé par représenter Terre-Neuve vers le milieu des années 50. La véritable raison pour laquelle nous n'avons jamais envisagé de changer ce nom, c'est que les Américains eux-mêmes, reconnaissant la situation particulière de nos quatre provinces prises en tant que région, ont insisté pour les citer sous le vocable de «Maritimes» plutôt que de Canada atlantique. À la lecture de mon mémoire, vous constaterez que l'on peut utiliser les Maritimes pour le Canada atlantique et vice-versa mais que si les Américains estiment que nos quatre provinces forment les Maritimes, nous devons être cohérents.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Lazar, en plus de la surimposition des produits forestiers, la politique canadienne intérieure fait problème dans ce dossier, surtout en ce qui concerne l'impôt sur le capital, les dédoublements des compétences territoriales et les restrictions imposées aux fusions. C'est ma formulation à moi, pas la vôtre. Mais ai-je raison? Est-ce que j'ai bien compris l'essence de vos remarques?

M. Lazar: Oui.

Senator Di Nino: Would you feel that this committee should look at those areas in its deliberations and report, which, we hope, will be read by the appropriate authorities for consideration of changing the policy?

Mr. Lazar: We would strongly urge that. It is not enough to get in to a foreign market to sell. You must have competitive prices, and if you are carrying on your back uncertainty about whether it is a federal or provincial jurisdiction overlapping requirements, if you are carrying on your back taxes that are heavier, but most important, if you have government institutions treating you like you are a domestic industry — I will give you an example.

We have a firm out west that produces directory paper. They sell 90 per cent of their product in international markets. Their competitors are much bigger and can do it cheaper, so they wanted to take over another Canadian firm and become a bigger Canadian firm. They had to fight for six months with the Competition Bureau, and they eventually had to get the minister's personal intervention to get permission and sign a thing they would never get any bigger.

I can guarantee you the result of this in the long term will be that our competitors who are big enough will have the jobs, and the jobs in Western Canada will disappear. This is not about big versus small. It is about sustainable jobs versus unsustainable jobs. Our interest in trade cannot be limited to trade barriers. It must look at whether we are competitive.

Senator Di Nino: I have one question for both of you. We heard during the hearings from a witness who suggested that Canadian exporters should enhance relationships beyond Washington. I believe that is a direct quote from one of our witnesses. Mr. Lazar, I looked at your Partnership for Growth presentation, which I think addresses the same thing.

Could you tell us what sort of experience you had with that and whether it is working and is being useful? I would like Ms. Blenkhorn also to make a comment, particularly in relation to the comment you made a few moments ago about being a representative in Washington. Could you expand on that to other components?

Mr. Lazar: When we started the partnership from growth, we spoke to many prominent U.S. lobbyists. They came to us because they knew we had money. They said, primarily, that in domestic U.S. politics, the side for consumption of lumber was well under-represented, that B.C., the Maritimes and Quebec were well represented, Canadian government was well represented but their domestic interest in low lumber prices was

Le sénateur Di Nino: Estimez-vous que notre comité devrait se pencher sur ces questions dans ses délibérations et son rapport qui, nous l'espérons, sera lu par les autorités compétentes qui pourraient éventuellement modifier la politique?

M. Lazar: Nous ne pouvons que vous y encourager. Il ne suffit pas de pénétrer sur un marché étranger pour parvenir à vendre. Il faut offrir des prix compétitifs mais ce n'est pas facile surtout si vous nagez en pleine incertitude quant à l'origine des exigences qui nous sont imposées, si vous ployez sous un fardeau fiscal et, plus important encore, si vos institutions gouvernementales vous traitent comme si vous étiez une industrie intérieure. je vais vous donner un exemple.

Nous avons une entreprise, dans l'Ouest, qui produit du papier à bottin. Elle écoule 90 p. 100 de sa production sur les marchés internationaux. Comme ses concurrents sont beaucoup plus gros qu'elle et qu'ils peuvent travailler pour moins cher, cette entreprise a voulu acquérir une autre société canadienne pour grossir. Eh bien, elle a dû se battre pendant six mois avec le Bureau de la concurrence et attendre, en fin de compte, l'intervention personnelle du ministre pour obtenir l'autorisation d'acquérir l'autre entreprise à condition de s'engager, par écrit, à ne jamais grossir davantage.

À long terme, si l'on continue ainsi, je puis vous assurer que nos concurrents qui ont déjà une taille raisonnable vont nous enlever tous les emplois et qu'il n'y aura plus de travail dans l'Ouest du Canada. Il n'est pas ici question d'opposer les gros aux petits. Il est question de disposer d'un secteur qui offre des emplois viables plutôt que des emplois non viables. Nous ne pouvons pas uniquement nous intéresser aux questions de barrières commerciales. Il faut aussi savoir si nous sommes compétitifs.

Le sénateur Di Nino: J'ai une question pour vous deux. Pendant les audiences, un témoin nous a laissé entendre que les exportateurs canadiens devraient resserrer leurs liens avec Washington. Je pense d'ailleurs que c'est exactement ce qu'a dit l'un de nos témoins ce soir. Monsieur Lazar, j'ai jeté un coup d'œil sur votre document intitulé «Partnership for Growth» qui, je pense, porte sur la même chose.

Qu'avez-vous retiré de cette expérience? Est-ce que le projet a fonctionné et est-ce qu'il est utile? J'aimerais également entendre les réactions de Mme Blenkhorn, surtout aux remarques que vous avez formulées il y a quelques instants sur la représentation à Washington. Pourriez-vous étendre vos remarques aux autres dimensions du dossier?

M. Lazar: Quand nous avons lancé cette idée de partenariat pour l'expansion du marché, nous nous sommes entretenus avec un grand nombre de lobbyistes américains très connus. Ces gens-là se sont adressés à nous parce qu'ils savaient que nous avions de l'argent. Ils nous ont dit que tout ce qui concerne la consommation de bois d'oeuvre est sous-représenté dans la politique intérieure américaine, contrairement aux intérêts de la

under-represented. The lobby firm that we hired was rated by *Forbes* magazine as the most influential lobbyist in Washington. That was his advice. We paid a lot of money for his attention.

They lobby differently than we do. They determine which groups the president cares about. He cares about Hispanics because he needs those in the next election — they are his construction industry. He cares about a certain five governors because those are the five swing states. There is influence. They make a considered list of where the pressure points are and for which of those they have assets. There is then a concerted campaign of mobilizing those people to raise the issue. The advertising is just a supplement to create an echo chamber around the issue.

The work that has been done in the past to represent our interests and mobilize our allies has been very good. It is nowhere near the level and sophistication of Washington politics that we need to get on to that playing field. It is time to realize that we live in a North American market.

We are, to some extent, as the history of softwood proves, at the mercy of U.S. political forces. Is the government cannot get in and play domestic U.S. politics, a greater presence of the industry with government support — which we have had in the past and has proven effective — on an ongoing basis could be a big help. I do not pretend that that is enough. I do not pretend that all of a sudden people in the U.S. will say, "Okay, come take our markets." However, we have to be there and playing their game. We cannot be playing our game.

Ms. Blenkhorn: Our approach has been somewhat different. We have looked at Washington as being important for people to understand who the Maritimes are. We started with an absolutely enormous task.

If you are sitting in Washington, D.C., you do not know where Maine is let alone where Nova Scotia, New Brunswick, P.E.I., and Newfoundland are. It was difficult making the Americans that are influential in that sphere understand who we were and what we stood for that we could advance the position of the Maritimes.

We have maintained that over the past 18 years in a number of ways — principally through a retainer of our legal firm. The Maritime approach, which may not surprise honourable senators, is to develop personal relationships. We have taken that rather

Colombie-Britannique, des Maritimes et du Québec, de même qu'aux intérêts du gouvernement canadien. Donc les intérêts pour des prix faibles sont sous-représentés. La firme de lobbyistes que nous avons engagée était cotée parmi les plus influentes à Washington par le magazine *Forbes*. C'est le conseil que cette firme nous a donné et nous avons beaucoup payé pour cela.

Les Américains pratiquent un lobby différent d'ici. Ils déterminent d'abord les groupes auxquels le président s'intéresse. Par exemple, il s'intéresse actuellement aux hispanophones, parce qu'il aura besoin d'eux à la prochaine élection. Ce groupe-là se retrouve majoritairement dans l'industrie de la construction. Le président s'intéresse aussi à cinq gouverneurs en particulier, parce qu'ils sont à la tête des cinq États qui peuvent pencher d'un côté comme de l'autre. Il y a des jeux d'influence et les lobbyistes aux États-Unis dressent une liste des points durs de leurs dossiers et aussi des points sur lesquels ils ont un avantage. Par la suite, ils entreprennent une campagne coordonnée visant à mobiliser tous ces gens-là pour soulever la question. La publicité ne sert qu'à faire écho à ce qui se dit en chambre.

Nous avons effectué un excellent travail dans le passé pour représenter nos intérêts et mobiliser nos alliés autour de notre cause. Mais ce travail n'arrive ni à la cheville ni au degré de raffinement des jeux politiques de Washington, jeux que nous devrions jouer pour évoluer à chance égale avec les Américains. Il est temps de nous rendre compte que nous vivons dans un marché nord-américain.

Dans une certaine mesure, comme le prouve l'histoire du bois de résineux, nous sommes à la merci des forces politiques américaines. Si le gouvernement ne peut pas être davantage présent et contrer les Américains sur le plan de la politique intérieure, il serait très utile que l'industrie, avec l'appui du gouvernement, soit davantage présente à Washington, comme ce fut le cas dans le passé. Cela avait alors été très efficace. Je ne prétends pas que ce serait suffisant. Je ne prétends pas que, d'un seul coup, les Américains vont nous dire: «Très bien, venez envahir notre marché». Il demeure que nous devons être là-bas et jouer la même partie que les Américains. Nous ne pouvons pas leur imposer notre jeu à nous.

Mme Blenkhorn: Notre approche est un peu différente. Nous considérons que Washington est important parce qu'il faut amener les gens à comprendre ce que sont les Maritimes. Quand nous avons commencé, la tâche était énorme.

À Washington, les gens ne savent pas où se trouve le Maine et encore moins la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve. Il nous a donc été difficile de faire comprendre aux Américains influents ce que nous sommes et ce que nous représentons pour promouvoir la position des Maritimes.

Nous travaillons sur ce plan depuis plus de 18 ans. Nous le faisons de nombreuses façons, surtout par l'intermédiaire de notre cabinet d'avocats que nous avons mandaté. L'approche des Maritimes consiste à instaurer des relations personnelles, ce qui ne

than the advertising approach. We develop and cultivate personal relationships within Washington, but most importantly within the industry that are the proponents.

There are areas of mutual interest — standards and building codes. There are a number of things in which the industry in the United States shares our interest. We have worked that. We have looked at projects that we can do together with our counterparts in the northeast: jointly influence building codes and work towards increasing the consumption of building products. Instead of approaching things from and adversarial approach, we are more advocates.

Whether you believe the Americans are right or wrong — and I am not determining whether they are right or wrong — they are a force with which we have had to deal forever. Our approach to that is transparent. We actually do technology transfers of saw millers coming out of the Maritimes. They visit saw millers deep in the U.S. South to find out what really cranks them; what are their real issues?

It is not a sophisticated heavily financed advertising campaign approach. It has been effective for the Maritime region.

Senator Di Nino: It sounds pretty good.

The Chairman: I wish to thank our witnesses for their terrific presentations. On behalf of the committee, thank you for coming. We have much to chew on. It is important and interesting.

The committee adjourned.

devrait pas surprendre les honorables sénateurs. Nous avons préféré cette approche à celle de la publicité. Ainsi, nous instaurons et entretenons des liens personnels avec des gens à Washington et surtout avec ceux qui comptent dans l'industrie.

Nous avons dégagé des domaines d'intérêt mutuel, comme les normes et les codes du bâtiment. Nous avons, avec l'industrie du côté américain, un grand nombre d'intérêts en commun. Nous avons travaillé sur ce plan-là. Nous avons envisagé des projets à mener en collaboration avec nos homologues du Nord-est, comme une intervention commune dans l'élaboration des codes du bâtiment et la promotion d'une consommation accrue des produits du bâtiment. Plutôt que d'affronter les Américains, nous cherchons à les gagner à notre cause.

Peu importe qu'on estime qu'ils aient raison ou tort — et je ne me prononcerai pas à ce sujet — les Américains sont une force avec laquelle nous avons toujours dû composer. Nous appliquons une démarche transparente. Nous pratiquons même le transfert de technologie à partir des Maritimes. Les propriétaires de scieries chez nous rendent visite à des homologues dans le Sud profond des États-Unis pour voir ce dont ils ont besoin, quels sont leurs véritables problèmes.

Nous n'appliquons pas une démarche coûteuse, très sophistiquée, avec force publicité à la clé. Mais c'est une démarche qui a donné des résultats pour la région des Maritimes.

Le sénateur Di Nino: Cela me semble excellent.

Le président: Je tiens maintenant à remercier nos témoins pour leurs excellents exposés. Au nom des membres du comité, merci de vous être rendus à notre invitation. Nous avons beaucoup de choses à digérer, mais c'est un dossier important et intéressant.

La séance est levée.

OTTAWA, Wednesday, February 12, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:46 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: I welcome our witnesses from the Canadian Chamber of Commerce and from the Canadian Council of Chief Executives.

Mr. d'Aquino, please proceed.

Mr. Thomas d'Aquino, President and Chief Executive Officer, Canadian Council of Chief Executives: Mr. Chairman, we are pleased to be here today. We have long been admirers of the work of this committee.

I am joined today by Mr. George Haynal, who is our senior vice-president, policy and who joined our organization during the course of the last year. He has a virtual lifetime of experience,

OTTAWA, le mercredi 12 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit ce jour à 15 h 46 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique afin d'en faire rapport.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Je souhaite la bienvenue aux porte-parole de la Chambre de Commerce du Canada et du Conseil canadien des chefs d'entreprise qui sont venus comparaître devant nous aujourd'hui.

Monsieur d'Aquino, allez-y, je vous prie.

M. Thomas d'Aquino, président -directeur général, Conseil canadien des chefs d'entreprise: Monsieur le président, nous sommes heureux d'être ici aujourd'hui. Cela fait longtemps que nous admirons le travail du comité.

M'accompagne ici aujourd'hui M. George Haynal, premier vice-président, politiques, qui s'est joint à notre organisation dans le courant de l'année. Il a toute une vie d'expérience derrière lui,

having had a distinguished career in the Department of Foreign Affairs and International Trade. We also have with us our senior economic advisor, Mr. Sam Boutziouvis, who has worked on Canada-United States-North America and global economic issues for as long as I can remember.

I am delighted to be accompanied by them and I dare say that, when they find my logic faulty, they will jump in and add wisdom to the testimony.

Mr. Chairman, in planning this appearance before the committee, we felt that there were many approaches we might take. The Canadian Council of Chief Executives is known to most of you by its former name, the Business Council on National Issues. We officially changed our name at the beginning of last year, in part to reflect a trilateral mandate on the part of our organization — Canada, North America and the world. That is how we divide up our resources, our assets, our time and our priorities.

The organization is made up of the chief executives of our largest 150 companies, 35 of which are responsible for the vast majority of exports to the United States and into North America. The 150 companies collectively administer over $2.1 trillion in assets and are responsible for the vast majority of trade, investment, research, development and training in Canada. Our collective stake in Canada, as an effective trading power, is absolutely enormous.

I will speak briefly to a new initiative that we recently launched in January at the council. We call it the "North American Security and Prosperity Initiative." I can promise you that you will be hearing more about it in the months ahead because it represents the culmination of some serious work during the course of the past 12 months on trying to answer the question of where Canada should go next in its relationship in North America. In other words, how do we deal with the new "Rome on the Potomac?" Also, how do we deal with a very rapidly changing security environment as well as an economic environment?

I do not have to tell people around this table the degree of integration that Canada and the United States economies achieved since the signing of the Free Trade Agreement. I notice that Senator Carney is here today. I am delighted to see her because she and we know that the darkest prognostications made about the effects of the FTA have happened in a stunning degree of reverse.

The total trade since 1994 has more than doubled to close to $2.3 billion a day. The United States now accounts for more than 80 per cent of Canada's exports, and we also buy about one quarter of all American exports — more than all 15 current members of the European Union combined and three times as much as Japan. More than half a million people and 45,000 trucks

ayant eu une carrière remarquable au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Est également ici avec nous notre conseiller économique supérieur, M. Sam Boutziouvis, qui s'occupe depuis aussi longtemps que je me souviens de relations Canada-États-Unis-Amérique du Nord et de questions économiques mondiales.

Je suis ravi d'être accompagné d'eux et j'oserais dire que s'il leur arrive de trouver ma logique erronée ils bondiront tout de suite pour insuffler leur sagesse dans mes propos.

Monsieur le président, en prévision de cette comparution devant le comité, nous avons pensé qu'il y avait plusieurs approches possibles. Le Conseil canadien des chefs d'entreprise est connu par la plupart d'entre vous sous son ancien nom, le Business Council on National Issues — Conseil canadien des chefs d'entreprises. Nous avons officiellement changé notre nom au début de l'an dernier, ce en partie pour refléter le mandat trilatéral de notre organisation — le Canada, l'Amérique du Nord et le monde. C'est ainsi que nous répartissons nos ressources, nos avoirs, notre temps et nos priorités.

L'organisation est composée des chefs de nos 150 plus grosses entreprises, dont 35 sont responsables de la grande majorité des exportations aux États-Unis et en Amérique du Nord. Ces 150 entreprises administrent collectivement des avoirs d'une valeur supérieure à 2,1 billions de dollars et sont responsables du gros du commerce, de l'investissement, de la recherche, du développement et de la formation au Canada. Notre enjeu collectif à l'égard du Canada, en tant que puissance commerciale efficace, est absolument énorme.

Je vais vous entretenir brièvement d'une nouvelle initiative que nous avons récemment lancée, tout juste en janvier. Nous appelons cela l'«Initiative pour la sécurité et la prospérité nord-américaines». Je peux vous promettre que vous allez en entendre davantage parler dans les mois à venir car cela représente l'aboutissement d'un travail très sérieux accompli au cours des 12 derniers mois en vue de répondre à la question de savoir vers quoi devrait maintenant tendre le Canada dans sa relation en Amérique du Nord. En d'autres termes, comment devons-nous traiter avec la nouvelle «Rome du Potomac»? Par ailleurs, que devons-nous faire face à un environnement de sécurité ainsi qu'à un environnement économique qui sont en train de changer très rapidement?

Il n'est nul besoin pour moi d'insister auprès des personnes réunies autour de cette table sur le degré d'intégration entre les économies du Canada et des États-Unis qui a été réalisé depuis la signature de l'Accord de libre-échange. Je constate que le sénateur Carney est ici aujourd'hui. J'en suis ravi car elle et nous savons que les plus sombres pronostics quant aux effets qu'allait avoir l'ALÉ se sont en fait réalisés dans le sens étonnamment tout opposé.

Le commerce total a plus que doublé depuis 1994, approchant des 2,3 milliards de dollars par jour. Les États-Unis comptent aujourd'hui pour plus de 80 p. 100 des exportations du Canada, et nous achetons quant à nous environ le quart de la totalité des exportations américaines — plus que les 15 membres actuels de l'Union européenne ensemble et trois fois plus que le Japon. Plus

cross our common border every day. The flow of goods across the single border point between Detroit and Windsor is greater than the total United States trade with Japan.

We hold a whopping 19 per cent of the U.S. import economy. That is larger than Europe and larger than Japan. While some people might be fearful of that and want to make apologies for it, most of the world would kill to have that position in the U.S. market.

The terrorist attacks of September 11 exposed the shared vulnerability of our two societies. The clear need to put security first in the wake of the attacks, as you know, had an immediate and devastating impact on traffic across the border and led quickly to plant shut downs and wide economic losses in both countries. At the same time, the attacks highlighted the extent to which our two countries share core values, history, institutional roots, and therefore the need to confront the newly global challenges as members of a North American community.

The Smart Border Accord signed by Deputy Prime Minister John Manley and by Homeland Security Secretary Tom Ridge in December 2001 marked an extremely important step in working together to ensure that the physical security of the citizens of both countries in a way that does not impair their economic security.

The council sees a much broader opportunity to build on this work. In January we, therefore, launched our North American Security and Prosperity Initiative, NASPI for short, to accelerate progress on both economic and security issues in forging a new Canada-United States partnership.

While the strategy advocated by our council is sweeping in scope, it does not advocate any form of political union between our two countries, ruling out a single legislature, a single high court or a single armed force. Nor are we proposing a European-style common market with overriding supra-national institutions.

While the suggested reduction in differences in Canadian and American treatment of third country trade may eventually illustrate the benefits of a full customs union, neither this option nor a currency union are parts of the strategy that we are currently putting forward. Instead, the council focuses on five key areas. Let me quickly summarize them.

The first of these five key areas is what we call "reinventing the borders," something you have heard a great deal about in this committee. To achieve what the Canadian government has described as border that is "open for business but closed to terrorism," we believe that our countries need to create a zone of cooperation encompassing the continent rather than focusing security efforts on the line that separates us. To do so, we must

d'un demi-million de personnes et 45 000 camions traversent notre frontière commune chaque jour. Le mouvement de marchandises par le poste frontalier entre Detroit et Windsor est supérieur à tout le commerce américain avec le Japon.

Nous comptons pour 19 p. 100 des importations américaines, ce qui est énorme. C'est plus que l'Europe et plus que le Japon. Bien que cela inspire la crainte chez certains qui aimeraient que l'on s'en excuse, le gros des pays du monde feraient n'importe quoi pour occuper une telle position sur le marché américain.

Les attentats terroristes du 11 septembre ont exposé la vulnérabilité partagée de nos deux sociétés. Le besoin très clair d'accorder la toute première priorité à la sécurité par suite des attentats a, comme vous le savez, eu une incidence immédiate et dévastatrice sur le trafic transfrontalier et a très rapidement mené à la fermeture d'usines et à d'énormes pertes économiques dans les deux pays. En même temps, ces attentats ont fait ressortir à quel point nos deux pays partagent les mêmes valeurs essentielles, la même histoire et les mêmes racines institutionnelles et, partant, la nécessité de relever les nouveaux défis mondiaux en tant que membres d'une communauté nord-américaine.

L'accord pour une frontière intelligente signé par le vice-premier ministre John Manley et par Tom Ridge, Homeland Security Secretary, en décembre 2001, a marqué un pas très important dans notre travail conjoint en vue d'assurer la sécurité physique des citoyens des deux pays d'une façon qui n'entrave pas leur sécurité économique.

Le conseil entrevoit la possibilité de bâtir à partir de ce travail. C'est ainsi que nous avons, en janvier, lancé notre Initiative pour la sécurité et la prospérité nord-américaines, ou ISPNA, en vue d'accélérer le progrès sur les plans économique et de sécurité en forgeant un nouveau partenariat canado-américain.

Bien que la stratégie prônée par notre conseil soit d'envergure très vaste, elle ne préconise aucune forme d'union politique entre nos deux pays, excluant toute possibilité d'assemblée législative conjointe, de cour supérieure commune ou de forces armées communes. Nous ne proposons pas non plus un marché commun de style européen doté d'institutions supranationales chapeautant le tout.

Bien que la réduction suggérée des différences entre le traitement canadien et le traitement américain du commerce avec des pays tiers puisse éventuellement illustrer les avantages d'une union douanière exhaustive, ni cette option ni une monnaie commune ne font partie de la stratégie dont nous faisons la promotion. Le conseil s'attarde plutôt sur cinq volets clés que je vais m'efforcer de résumer rapidement.

Le premier de ces cinq volets clés est ce que nous appelons la «réinvention des frontières», chose dont vous avez beaucoup entendu parler au comité. Pour réaliser ce que le gouvernement canadien a décrit comme étant une frontière qui est «ouverte aux affaires mais fermée au terrorisme», nous croyons que nos pays doivent créer une zone de coopération englobant le continent au lieu d'axer leurs efforts de sécurité sur la ligne qui nous sépare.

emphasize protection of the approaches to North America while eliminating regulatory, procedural and infrastructure barriers at our internal border.

The effectiveness of borders in a globalized world is a matter of process more than geography. To ensure our shared security and prosperity, we have to build on the Smart Border Declaration of 2001 and develop shared approaches to commercial processing, infrastructure, intelligence and policing, a North American identity documents and a shared institution to provide oversight. This would enable us to transform, in effect, the internal border into an effective, but shared, checkpoint within an integrated economic space.

The second component of our strategy is "maximizing economic efficiencies." As our economies are so integrated, many of our regulatory systems are redundant. For standards, inspection and certification procedures, for example, our two countries should be able to apply a principle of "tested once" for purposes of the Canada-United States market. To this end, we should establish shared technical groups that would examine our regulatory frameworks sector by sector and provide advice to governments in both countries on where differences could be bridged through mutual recognition or other forms of harmonization.

As part of this effort, three issues of significant sensitivity must be addressed. They are enormous but of critical importance: the use of trade remedies within a de facto integrated market, regulatory restrictions on access and ownership in major industries, and, probably a longer-term objective, impediments to the mobility of skilled labour.

The third component of our strategy is ensuring "resource security." Canada and the United States benefit from a rich and interdependent resource market including oil, natural gas, electricity, coal, uranium, primary metals, forest products and agriculture. The securities of our countries depend on the assurance of uninterrupted flows among us.

We believe that a major initiative is needed aimed at removing the threat of trade disputes, and, in particular, resolving once and for all the controversial issues of resource pricing and subsidies. The initiative should lead to a resource security pact based on two core principles: open markets and the compatibilities of regulatory frameworks.

The fourth component is very important and very much debated today both within governments and outside. It is a "North American defence alliance." Our militaries play a critical role in protecting our continent, but the United States is carrying a vastly disproportionate part of the responsibility for doing so.

Pour ce faire, il nous faut mettre l'accent sur la protection des abords de l'Amérique du Nord tout en éliminant les barrières réglementaires, de procédures et d'infrastructure à notre frontière intérieure.

L'efficacité des frontières sur une planète mondialisée est une question de processus plutôt que de géographie. Il nous faut, pour assurer notre sécurité et notre prospérité partagées, bâtir sur la déclaration de 2001 en matière de frontières intelligentes et établir des approches communes au traitement, à l'infrastructure, à la surveillance et au renseignement commerciaux, des papiers d'identité nord-américains et une institution commune chargée d'assurer le contrôle. Cela nous permettrait en définitive de transformer cette frontière intérieure en des postes de vérification efficaces mais partagés, à l'intérieur d'un espace économique intégré.

Le deuxième élément de notre stratégie est la «maximisation des efficiences économiques». Étant donné le degré élevé d'intégration de nos deux économies, nombre de nos systèmes de réglementation sont redondants. S'agissant des normes et des procédures d'inspection et d'accréditation, par exemple, nos deux pays devraient pouvoir appliquer un principe de «vérification unique» aux fins du marché canado-américain. Nous devrions à cette fin créer des groupes techniques conjoints chargés d'examiner nos cadres de réglementation secteur par secteur et de fournir aux gouvernements des deux pays des conseils quant aux moyens à mettre en oeuvre pour combler les écarts par le biais de reconnaissance mutuelle ou d'autres formes d'harmonisation.

Il importe, dans le cadre de cet effort, d'aborder trois questions très sensibles. Celles-ci sont énormes mais d'une importance critique: l'utilisation de recours commerciaux à l'intérieur d'un marché intégré de facto, des restrictions réglementaires en matière d'accès et de propriété dans les principales industries et, ce qui est vraisemblablement un objectif à plus long terme, les entraves à la mobilité d'ouvriers qualifiés.

La troisième composante de notre stratégie vise à veiller à «la sécurité des ressources». Le Canada et les États-Unis bénéficient d'un riche marché de ressources interdépendant englobant pétrole, gaz naturel, électricité, charbon, uranium, métaux primaires, produits forestiers et agriculture. La sécurité de nos deux pays dépend de l'assurance de mouvements ininterrompus entre nous.

Nous croyons qu'il importe que soit lancée une initiative d'envergure destinée à éliminer la menace de différends commerciaux et, plus particulièrement, à résoudre une fois pour toutes les questions controversées en matière de prix et de subventions dans le secteur des ressources. Une telle initiative devrait déboucher sur un pacte en matière de sécurité des ressources fondé sur deux principes de base: des marchés ouverts et des cadres de réglementation compatibles.

La quatrième composante est très importante et fait l'objet de beaucoup de discussions tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des pouvoirs publics. Je veux parler ici d'une «alliance de défense nord-américaine». Nos militaires jouent un rôle critique dans la protection de notre continent, mais les États-Unis en portent une

Canada must both reinvest in its defence capability and ensure the inter-operability of Canadian and United States armed forces on land and sea and in the air.

Building on the more than 40-year record of cooperation through NORAD, our countries should strive to create a North American defence community of sovereign nations. The new structure would expand our alliance to defend the continent from missile attacks and other airborne threats; share naval protection of the approaches to North America more effectively; protect critical infrastructure such as pipelines, electronic networks, railroads, bridges and transmission lines; and, enable us to react together to natural and manmade disasters on both sides of the border.

An enhanced Canada homeland security capability within North America will enable Canada to contribute more effectively to the global war on terror.

The fifth component of the strategy is the need to develop "21st century institutions." The dynamic Canada-United States relation is no longer adequately served by existing national and bilateral rules and institutions. North America needs a new partnership based on cooperation and mutual respect for the sovereignty of each country, not a European-style model characterized by supra-national institutions. Specialized joint commissions could be created to address the four areas targeted for action in this strategy: reinventing the border, maximizing economic efficiencies, ensuring resource security, and building a more effective North American defence alliance. The institutional framework needed to manage a closer Canada-United States partnership will, however, require careful consideration.

In concluding, Mr. Chairman, I will mention the North American dimension. The council attaches great importance to Mexico's role as a North American partner. Canadian business has invested vigorously in Mexico over the last 10 years. We have discovered Mexico and Mexico has begun to discover us. The economy and society of Mexico are already closely linked with that of the United States, and the relationship with Canada is building.

There are great opportunities for the three countries to build on the foundation of the NAFTA and each country brings unique assets to the partnership. When people ask why we are so high on Mexico, I tell them that it is a country of 100 million people and one-half of that population is under the age of 30. A much greater number of young Mexicans are being educated today and Mexico will be a force to be reckoned with. However, Mexico will also present some serious challenges to the continent.

Our countries should move forward in a practical way and at a pace that suits our respective interests. If all three countries agree on an individual initiative, they should move forward together. If

part de responsabilité très largement disproportionnelle. Le Canada doit et réinvestir dans sa capacité de défense et veiller à l'interopérabilité des forces armées canadiennes et américaines sur terre, en mer et dans les airs.

S'appuyant sur leurs antécédents de collaboration sur plus de 40 ans par le biais du NORAD, nos deux pays devraient s'efforcer de créer une communauté de défense nord-américaine de nations souveraines. La nouvelle structure élargirait notre alliance pour défendre le continent contre toute attaque au missile ou autre menace par les airs; partager plus efficacement la protection navale des abords de l'Amérique du Nord; protéger les éléments d'infrastructure essentiels tels pipelines, réseaux électroniques, chemins de fer, ponts et lignes de transmission; et nous permettre de réagir ensemble aux désastres naturels ou causés par l'homme des deux côtés de la frontière.

Une capacité de sécurité canadienne intérieure rehaussée au sein de l'Amérique du Nord permettrait au Canada de contribuer plus efficacement à la guerre mondiale contre le terrorisme.

La cinquième composante de la stratégie est la nécessité de créer des «institutions du XXI^{e} siècle». La relation dynamique Canada-États-Unis n'est plus servie adéquatement par les règles et institutions nationales et bilatérales existantes. Il faut à l'Amérique du Nord un nouveau partenariat axé sur la collaboration et le respect mutuel de la souveraineté de chaque pays, et non pas un modèle de type européen caractérisé par des institutions supranationales. L'on pourrait créer des commissions mixtes spécialisées chargées de se pencher sur les quatre volets ciblés par la stratégie: réinvention de la frontière, maximisation des efficiences économiques, assurance d'une sécurité des ressources et établissement d'une alliance de défense nord-américaine plus efficace. Le cadre institutionnel requis pour gérer un partenariat canado-américain plus rapproché exigera cependant un examen très attentif.

En conclusion, monsieur le président, j'aimerais m'attarder sur la dimension nord-américaine. Le conseil attache beaucoup d'importance au rôle du Mexique en tant que partenaire nord-américain. Des entreprises canadiennes investissent vigoureusement au Mexique depuis dix ans. Nous avons découvert le Mexique et le Mexique nous a découverts aussi. L'économie et la société mexicaines sont déjà étroitement liées à celles des États-Unis, et la relation du Mexique avec le Canada est en train de se construire.

Il se présente d'énormes possibilités pour les trois pays de bâtir sur les fondements de l'ALENA et chaque pays contribue au partenariat des atouts uniques. Lorsque les gens nous demandent pourquoi nous sommes si enthousiastes à l'égard du Mexique, je leur dis que c'est un pays de 100 millions de personnes dont la moitié sont âgés de moins de 30 ans. Un bien plus grand nombre de jeunes Mexicains sont aujourd'hui en train de poursuivre des études et le Mexique va devenir une force avec laquelle il faudra compter. Le Mexique va cependant également présenter au continent de sérieux défis.

Nos pays devraient avancer d'une manière pratique et à un rythme qui convient à nos intérêts respectifs. Si les trois pays s'entendent sur une initiative donnée, ils devraient bouger

any two countries can do so, the third should be free to join when it makes sense to do so. This approach was effective in developing the FTA and the NAFTA and it can work in the future.

A more elaborate version of this statement can be found on our Web site. I tabled a fairly detailed number of recommendations but we also made reference to a longer-term vision that we have been talking about internally for the better part of one year, which is the concept of a "treaty of North America." The treaty being something the three countries could commit to as broad objectives but which would allow, in meeting those objectives of 8, 10, or 15 years, the countries to proceed toward the attainment, each in its own way.

Over the last year, the council has carried out studies, has consulted widely and has established a working group with counterparts in the United States and Mexico. We have launched a first paper at the APEC leaders meeting in Los Cabos, Mexico. A second paper, dealing with the issue of NAFTA plus, will emerge before long. Our American colleagues prepared the first paper, our Mexican colleagues prepared the second paper and our task is to deal with the beyond-NAFTA vision.

We believe the time has come to transform ideas into action. We are advancing the strategy described here so that we can generate discussion and real progress toward the goal of forging what we think would be an unassailable economic and security alliance between our two countries and, in a broader context, involving Mexico.

The foundations for the council's initiative are being laid as we speak. We are establishing a set of committees that represent the major sectors of Canada, all led by chief executive officers, that would encompass capital markets, automotive, the resource sectors and transportation. This, as is the tradition in our organization, will involve CEOs working directly and without substitution in our various committees. We will also consult widely with government and with all those who are interested across the country.

We realize that the decisions have to be made by government and not by the private sector but we want to be constructive. It is interesting that, on September 10, 2001, we had a meeting of our so-called "ginger group" on this issue. We Canadians were bemoaning the fact that the President of Mexico, Vicente Fox, was on his way to Washington to confer with the new Bush government, which seemed to be totally preoccupied and enamoured with the Mexicans. The next day was September 11 and the tragedy in the U.S. The relationship between the U.S. and Mexico changed quite dramatically that day. Today, it is quite a different kind of relationship.

ensemble. Si deux des trois pays s'entendent sur quelque chose, le troisième devrait être libre de les rejoindre lorsque cela lui convient. Cette approche a été très porteuse lors de l'élaboration de l'ALE et de l'ALENA et pourrait donner de bons résultats à l'avenir.

Une version plus détaillée de ma déclaration figure sur notre site Web. J'ai déposé un certain nombre de recommandations plutôt détaillées mais nous avons également fait état d'une vision à plus long terme dont nous parlons à l'interne depuis presqu'un an, soit le concept d'un «traité de l'Amérique du Nord». Ce traité serait un mécanisme grâce auquel les trois pays pourraient s'engager à l'égard d'objectifs d'ensemble mais qui leur permettrait à chacun de les réaliser à sa manière dans les 8, 10 ou 15 ans, selon le cas.

Au cours de l'année écoulée, le conseil a effectué des études, mené de vastes consultations et établi un groupe de travail avec des homologues aux États-Unis et au Mexique. Nous avons déposé un document initial lors de la réunion des leaders de l'APEC tenue à Los Cabos, au Mexique. Un deuxième document, traitant de la question de l'ALENA-plus, sortira prochainement. Nos collègues américains ont préparé le premier document, nos collègues mexicains le deuxième et notre tâche à nous est de traiter de la vision au-delà de l'ALENA.

Nous pensons que le moment est venu de passer à l'action. Nous prônons la stratégie décrite ici en vue de favoriser la discussion et de réels progrès en vue de la réalisation de notre objectif, qui est de forger ce qui devrait selon nous être une alliance économique et de sécurité inattaquable entre nos deux pays et, dans un contexte plus vaste, englobant le Mexique.

Nous sommes en ce moment même en train de construire les fondations de l'initiative du conseil. Nous oeuvrons à l'établissement d'un ensemble de comités représentant les principaux secteurs au Canada, tous dirigés par des premiers dirigeants, englobant les marchés de capitaux, le secteur de l'automobile, les secteurs des ressources et les transports. Conformément à la tradition de notre organisation, cela supposera que des PDG travaillent directement et sans possibilité de remplacement au sein de nos différents comités. Nous mènerons par ailleurs de vastes consultations avec le gouvernement et avec toutes les personnes intéressées, d'un bout à l'autre du pays.

Nous reconnaissons que les décisions doivent être prises par le gouvernement et non par le secteur privé, mais nous tenons à être constructifs. Il est intéressant que le 10 septembre 2001 nous ayons eu une réunion de notre groupe dit de nos «irréductibles» pour discuter de cette question. Nous autres Canadiens déplorions le fait que le président du Mexique, Vicente Fox, se rendait à Washington pour conférer avec la nouvelle administration Bush, qui semblait être totalement préoccupée et séduite par les Mexicains. Le lendemain, c'était le 11 septembre et la tragédie que l'on sait aux États-Unis. La relation entre les États-Unis et le Mexique a changé assez radicalement ce jour-là. Aujourd'hui, c'est une relation d'un genre très différent.

One of the reasons it is different goes to the real heart of what I think the security challenge is. It also offers Canadians an enormous opportunity — to use security as the bedrock for building a new relationship. However, I would argue that the relationship would have to meet the national interest test in Canada, which, we would argue strongly in accordance with the five-point strategy that we have tabled, could very well meet our national goals and objectives.

The Chairman: Thank you. Mr. Keyes, please proceed.

Mr. Bob Keyes, Vice-President International, Canadian Chamber of Commerce: It is a pleasure to be here and, as you noted, I am accompanied by Alexander Lofthouse, who is one of my staff who spends too much of his time on Canada-U.S. issues. It is almost a full-time job.

On behalf of the board and the members of the Canadian Chamber of Commerce, we are happy to be here this afternoon. The Canadian Chamber is coast-to-coast organization that comprises 170,000 businesses in its family. They are big and small and they cover many sectors from coast to coast to coast. Not unexpectedly, Canada-U.S. issues have been discussed at our board and committee meetings more than just a few times.

You would not be surprised to know that there is a great diversity of views on our direction on this issue. There is no diversity of view on the importance of the relationship with the United States but there are, obviously a range of views on where we go next.

I have tabled with the committee a short paper that will have more details on some of the points that I will raise.

The Canada-U.S. relationship is one that we have often taken for granted. We are neighbours, economic partners and allies. We are comfortable with each other and we have strong links in commerce, infrastructure, power grids, highways, financial markets, distribution networks, tourism, families, military, et cetera. We also have many hands-across-the-border things that we do.

Arguably, on some matters, we have stronger north-south ties than we have east-west ties. For example, look at our power grid. You might argue that, given some of the internal trade barriers of this country, it is easier to do business north-south than it is to do business east-west. With Mexico, Canada has a deepening economic partnership through the NAFTA. Trade and investment between the two countries continues to grow. Canada and Mexico face common challenges in dealing with the U.S.

In 1988, the Free Trade Agreement, FTA, with the United States was a bold step. Completion of the North American Free Trade Agreement, NAFTA, in 1994 enhanced the relationship

L'une des raisons pour lesquelles elle est différente va au coeur même de ce qu'est pour moi le défi en matière de sécurité. Cela offre également aux Canadiens une occasion formidable: celle d'utiliser la sécurité comme assise pour la construction d'une nouvelle relation. J'arguerais cependant qu'il importe que cette relation satisfasse aux critères d'intérêt national du Canada qui, conformément à la stratégie à cinq points que nous avons déposée, pourraient très bien servir nos buts et objectifs nationaux.

Le président: Merci. Monsieur Keyes, allez-y, je vous prie.

M. Bob Keyes, vice-président international, Chambre de Commerce du Canada: Je suis ravi d'être ici parmi vous et, comme vous l'avez souligné, je suis accompagné d'Alexander Lofthouse, qui fait partie de mon équipe et qui consacre trop de son temps au dossier canado-américain. C'est presque un travail à temps plein.

J'aimerais dire, au nom du conseil d'administration et des membres de la Chambre de Commerce du Canada, que nous sommes ravis d'être ici cet après-midi. La Chambre de Commerce est une organisation d'envergure nationale qui a accueilli dans sa famille 170 000 entreprises, petites et moyennes et recouvrant de nombreux secteurs d'une rive à l'autre du pays. Fait qui n'étonnera personne, le dossier canado-américain a plus d'une fois été abordé par notre conseil d'administration et lors de nos réunions de comité.

Vous ne serez pas surpris d'entendre qu'il y a une grande diversité de vues quant à l'orientation à prendre. Il n'y a cependant aucune divergence de vues sur l'importance de cette relation avec les États-Unis mais, il y a, bien sûr, toute une gamme d'opinions sur les étapes à franchir à partir de maintenant.

J'ai déposé auprès du comité un bref mémoire qui vous fournira davantage de détails sur certains des points que je vais soulever.

La relation entre le Canada et les États-Unis est une relation que nous avons souvent tenue pour acquise. Nous sommes voisins, partenaires économiques et alliés. Nous sommes à l'aise l'un avec l'autre et nous avons de solides liens en matière de commerce, d'infrastructure, de réseaux électriques, de réseaux routiers, de marchés financiers, de réseaux de distribution, de tourisme, de familles, de forces militaires, et cetera. Nous faisons par ailleurs nombre de choses main dans la main.

L'on peut soutenir que pour certaines questions nous avons de plus solides liens nord-sud qu'est-ouest. Prenez, par exemple, notre réseau électrique. Vous pourriez arguer que, compte tenu de certaines des barrières commerciales intérieures dans ce pays, il est plus facile de faire affaires selon un axe nord-sud, qu'un axe est-ouest. Le Canada est en train de forger avec le Mexique un partenariat économique de plus en plus solide par le biais de l'ALENA. Le commerce et l'investissement entre les deux pays continuent de croître. Le Canada et le Mexique se trouvent confrontés à des défis communs dans leurs relations avec les États-Unis.

En 1988, l'ALE, l'Accord de libre-échange, avec les États-Unis, a été une démarche audacieuse. Le parachèvement de l'Accord de libre-échange nord-américain, ou ALENA, en 1994 est venu

and brought Mexico firmly into the North American family. The next challenge is: Where to from here? Do we have a vision for an equally bold step or for dealing with an incremental approach? Do we have a firmly defined goal for the future or are we trapped in "ad hocism" and "incrementalism"?

The answers are not clear and we do not pretend to have them. However, we must have the debate over where we are heading; we must look at the full range of possibilities. Our members have clearly told this to us time and time again. At our last meeting in September, the resolutions they passed and the debate on the floor sent a clear message that we must have this discussion. We have to think by design and not leave events to default.

My remarks are basically short-term and longer-term. In the short term, to reflect on border issues for a moment, we have taken much for granted. Essentially, our border was rife with benign neglect until September 11 occurred. The pace of trade grew rapidly, our border machinery and infrastructure capacity were tested and, in some places, it was found to be quite creaky.

However, there were good plans in hand. In 1995, we had an accord on our shared border but it never really, despite the best of intentions, bore fruit. Similarly, the Canada-U.S. Partnership, CUSP, agreement, launched by Prime Minister and President Clinton was a good initiative but never got the momentum.

Then September 11 happened and the scenario changed dramatically. Security became the watchword. The business community and governments on both sides of the border had to work very hard to ensure that the proposed new security measures did not throttle the economic lifeblood of the societies they were meant to protect. We have had success. The 2001 30-point Action Plan has become the catalyst for moving ahead on new ideas and approaches, including ideas that had been around for a number of years. We applaud that.

The priority now is to fully deliver on that action plan and get those measures into place and implemented as thoroughly as possible. Despite the progress, there is still a great deal to be done. This is a continually moving target.

Allied with that plan is the allocation of the infrastructure funds. The infrastructure funding that has been promised complements these initiatives. All of the good ideas, such as NEXUS and FAST, will not be successful unless the infrastructure spending is there and we increase the capacity of the border. As helpful as these current initiatives are, they are essentially decongestants. However, the medicine cannot be successful until we get to the root problem, which is that there

rehausser cette relation et fermement intégrer le Mexique dans la famille nord-américaine. Le défi suivant est celui-ci: où aller à partir de maintenant? Avons-nous une vision en vue d'une autre étape tout aussi audacieuse ou bien d'une approche plus progressive? Avons-nous un objectif clairement défini pour l'avenir ou bien sommes-nous pris au piège de l'«improvisation» et du «gradualisme»?

Les réponses ne sont pas claires et nous ne prétendons pas les connaître. Il nous faut cependant tenir ce débat sur ce vers quoi nous nous dirigeons. Il nous faut examiner toute la gamme des possibilités. Nos membres nous ont clairement dit cela, encore et encore. Lors de notre dernière réunion, tenue en septembre, les résolutions adoptées et le débat sur le parquet ont envoyé comme clair message qu'il nous faut avoir cette discussion. Il nous faut travailler de façon délibérée et ne pas laisser les choses au hasard.

Mes remarques porteront sur le court terme et le long terme. À court terme, m'attardant pour l'instant sur les questions frontalières, nous avons trop tenu les choses pour acquises. Jusqu'aux événements du 11 septembre, la négligence bénigne régnait à la frontière. Le rythme du commerce a cru rapidement, la capacité de notre matériel et de notre infrastructure à la frontière a été mise à l'épreuve et l'on a constaté à certains endroits que les choses grinçaient sérieusement.

Nous avions cependant en mains de bons plans. En 1995, nous avions un accord sur notre frontière partagée, mais celui-ci n'a jamais, en dépit des meilleures intentions, vraiment porté fruit. De la même façon, le Partenariat stratégique canado-américain, ou PSCA, lancé par le premier ministre et le président Clinton, était une bonne initiative mais n'a jamais vraiment pris son envol.

Puis sont survenus les événements du 11 septembre et le scénario a tout d'un coup changé de façon drastique. C'est la sécurité qui est devenue le mot d'ordre. Les milieux d'affaires et les gouvernements des deux côtés de la frontière ont dû travailler très fort pour veiller à ce que les nouvelles mesures de sécurité proposées n'étranglent pas le système d'alimentation vital des sociétés qu'elles étaient censées protéger. Nous avons connu certaines réussites. Le plan d'action à 30 points de 2001 est devenu le catalyseur pour l'avancement de nouvelles idées et de nouvelles approches, dont certaines faisaient l'objet de discussions depuis plusieurs années déjà. Nous applaudissons à cette initiative.

La priorité maintenant est de mener à bien ce plan d'action et de mettre en place ces mesures, pour les mettre à exécution de la façon la plus exhaustive possible. En dépit des progrès réalisés, il reste encore beaucoup à faire. La cible est sans cesse en train de se déplacer.

Conjointement à ce plan, il y a la répartition des fonds d'infrastructure. Le financement d'infrastructure promis viendra compléter ces initiatives. Toutes les bonnes idées, comme par exemple NEXUS et FAST, ne saurons aboutir à moins des dépenses d'infrastructure requises et d'une augmentation de la capacité à la frontière. Aussi utiles soient les initiatives en cours, elles sont pour la plupart des décongestionnants. La médecine ne donnera pas de résultat tant que nous ne nous attaquerons pas au

are too few approaches to the border. In Windsor, for example, the primary access to the Ambassador Bridge and the tunnel is through downtown streets. This illustrates the problem.

We also called for pushing border security outward by shifting customs inspection activity and paperwork away from the 49th parallel and the physical internal border. For Canada, a functioning border is absolutely essential. If we want to position ourselves as a launching pad for investment into NAFTA, we have to have a border that works.

We get approached a number of times by European embassies. I am closely involved with the International Chamber of Commerce, and I interact with people from around the world. I am asked what is happening with the Canada-U.S. border. Will it stay open? Will it get clogged? There is a vital message to which we must listen.

I cannot leave this topic without saying that recent developments coming out of the United States — plans for entry-exit systems such as new administrative requirements, pre-notification — put us at risk of backsliding on some of the gains that we have made. Notwithstanding the best of intentions, current jitters and the security situation, we are on a bit of a slippery slope.

Our president was in Washington last week, as was Mr. d'Aquino, and they were told that the commitment to the 30-point plan from U.S. authorities is strong. However, in the heat of the moment when security issues come up, we could, potentially, have problems.

With the declaration of the Code Orange alert last weekend, the trucks backed up at Windsor to a two-hour wait. Today, the Windsor Tunnel is fine, but the Ambassador Bridge delay is 45 minutes; Blue Water is 75 minutes and there is a 60-minute delay at the crossing into Vermont. If we go to a higher level of alert, we can expect problems, and this is where crunches will come. Business has a part in this too. We are looking at ways to remind our business members that they are part of the solution and they have to take security and vigilance seriously.

I will turn to the longer-term context. How do we leverage this relationship, and where do we go? The relationship is getting deeper day by day. De facto integration is here whether many Canadians realize it or want to accept it. The reality is that we have companies with production lines with a border in the middle. They are producing products for an integrated market that, with the passage of time, becomes more homogeneous. Many of our members look at North America as a single marketplace.

How will the institutions respond? We hear of a continuum of possibilities: convergence and harmonization, customs union, common market, total economic integration, dollarization,

problème fondamental, soit qu'il y a trop peu de couloirs d'accès à la frontière. À Windsor, par exemple, le principal accès au pont Ambassador et au tunnel passe par le centre-ville. Voilà qui illustre le problème.

Nous demandons également la décentralisation de la sécurité frontalière, ce en éloignant l'activité et la paperasserie des inspections douanières du 49^{e} parallèle et de la frontière interne physique. Pour le Canada, une frontière qui fonctionne est absolument essentielle. Si nous voulons nous positionner comme plate-forme de lancement pour l'investissement dans l'ALENA, il nous faut avoir une frontière qui fonctionne.

Des ambassades de pays d'Europe nous abordent de temps en temps. J'entretiens des relations étroites avec la Chambre de commerce internationale et j'ai des interactions avec des gens partout dans le monde. On me demande ce qui se passe avec la frontière canado-américaine. Va-t-elle rester ouverte? Va-t-elle devenir engorgée? C'est là un message qu'il nous faut impérativement écouter.

Je ne peux pas passer à autre chose sans dire que de récents développements du côté américain — plans en vue de systèmes d'entrée-sortie, comme par exemple les nouvelles exigences administratives, la prénotification — risquent de nous faire retourner en arrière par rapport à certains des gains que nous avons réalisés. Nonobstant les meilleures intentions possibles, les inquiétudes actuelles et la situation en matière de sécurité, nous nous trouvons sur un terrain quelque peu glissant.

Notre président était à Washington la semaine dernière, tout comme M. d'Aquino, et on leur a dit que l'engagement des autorités américaines à l'égard du plan à 30 points était solide. Cependant, dans le feu de l'action, lorsque surviennent des questions de sécurité, nous pourrions nous trouver confrontés à des problèmes.

Avec la déclaration et l'avertissement Code Orange la semaine dernière, les camions ont été refoulés à Windsor et l'attente y a été de deux heures. Aujourd'hui, tout va bien au tunnel de Windsor, mais l'attente au pont Ambassador est de 45 minutes; à Blue Water, elle est de 75 minutes et il faut compter 60 minutes à l'entrée dans le Vermont. Si l'on passe à un niveau d'alerte supérieur, l'on peut s'attendre à des problèmes et c'est là que le bât blesse. Les milieux d'affaires ont leur rôle à jouer eux aussi. Nous cherchons des moyens de rappeler à nos gens d'affaires membres qu'ils font partie de la solution et qu'ils doivent prendre au sérieux la sécurité et la vigilance.

Je vais maintenant passer au contexte à plus long terme. Comment influencer cette relation et quoi faire maintenant? Cette relation s'approfondit de jour en jour. L'intégration de facto est là, que nombre de Canadiens le voient ou l'acceptent ou non. La réalité est que nous avons des entreprises avec des chaînes de production traversées au milieu par une frontière. Elles fabriquent des produits pour un marché intégré qui est en train de devenir au fil du temps de plus en plus homogène. Nombre de nos membres envisagent l'Amérique du Nord comme un seul et même marché.

Comment les institutions vont-elles réagir? Nous entendons tout un continuum de possibilités: convergence et harmonisation, union douanière, marché commun, intégration économique

expansion of NAFTA, a new North American governance framework, and continental political institutions. These are just a few.

These ideas are worthy of thought and discussion. However, realistically, it would be a long time before any see the light of day. They also raise substantive political and sovereignty issues. We do not expect the big picture change will happen. It is not realistic to think that it will. It will take years to negotiate.

Why do we mention them? We think that we have to start somewhere. We have to start thinking outside the box.

The Canadian business community's view is clear: No-one wants or expects the border to disappear. It defines our territory as a country. It has symbolic, political and sovereign dimensions. Moreover, North American union is not on the agenda.

Let us look at four practical things that can could done in terms of business recommendations to government that would make the process of doing business between Canada and the U.S. easier.

The first one is mutual recognition agreements. We feel that there is a need for Canada and the U.S. to examine their respective regulatory processes and standards. Companies are producing for an integrated market, why do we have parallel, overlapping, duplicate systems of approvals. It is not appropriate. For companies, this causes delays, increased cost and frustration. Regulations can be streamlined. Minister Pettigrew has talked this way. In a recent address, he talked about the work already being done in areas such as pesticides, aviation, biotechnology and pharmaceuticals.

Last year's report of the House of Commons Standing Committee on Foreign Affairs recommended that Canada NAFTA partners implement mutual recognition schemes for existing regulations. We support this thrust and idea, and we urge the government to vigorously pursue this approach with the U.S. and, where possible, Mexico and get the business input.

Do we need regulatory systems that duplicate each other in an integrated North American market? We suggest that we do not.

This does not mean that we would automatically adopt U.S. standards. Let us look at the best model, the best way to do things. It is not a race to the bottom. It simply means that it does not make sense for two governments to collect the same information or perform the same health or safety test. As a start, it could be useful for governments of Canada and the U.S, in cooperation with the business sector, to select two or three

totale, dollarisation, expansion de l'ALENA, nouveau cadre de gouvernance nord-américain et institutions politiques continentales. Voilà quelques exemples seulement.

Ces idées méritent qu'on s'y penche et qu'on en discute. Cependant, pour être réaliste, il faudra attendre longtemps avant que l'une quelconque de ces possibilités ne voie le jour. Celles-ci soulèvent par ailleurs d'importantes questions politiques et de souveraineté. Nous ne nous attendons pas à ce que s'opère un changement radical du tableau d'ensemble. Il n'est pas réaliste d'imaginer cela. Cela prendra des années à négocier.

Pourquoi mentionnons-nous ces possibilités? Nous pensons qu'il faut commencer quelque part. Il nous faut commencer à réfléchir à l'extérieur de la boîte.

L'opinion de la communauté canadienne des affaires est claire: personne ne souhaite ni n'envisage la disparition de la frontière. Cela définit notre territoire en tant que pays. La frontière a des dimensions symboliques, politiques et de souveraineté. Par ailleurs, une union nord-américaine n'est pas au programme.

Examinons quatre choses pratiques qui pourraient être faites: ce sont des choses que les gens d'affaires recommandent au gouvernement et qui faciliteraient les affaires entre le Canada et les États-Unis.

Tout d'abord, des accords de reconnaissance mutuelle. Nous pensons qu'il faudrait que le Canada et que les États-Unis examinent leurs processus et normes de réglementation respectifs. Les entreprises produisent pour un marché intégré: pourquoi donc avons-nous des systèmes d'approbation parallèles, qui se chevauchent, et en double. Cela n'est pas adapté. Pour les entreprises, cela est source de retards, de coûts accrus et de frustration. Les règlements pourraient être simplifiés. Le ministre Pettigrew en a fait état. Lors d'un récent discours, il a parlé du travail qui se fait déjà dans des domaines tels les pesticides, l'aviation, la biotechnologie et l'industrie pharmaceutique.

Le rapport de l'an dernier du Comité permanent des affaires étrangères de la Chambre des communes a recommandé que les partenaires de l'ALENA mettent en oeuvre des régimes de reconnaissance mutuelle pour les règlements existants. Nous appuyons cette vision et cette idée et encourageons le gouvernement à poursuivre vigoureusement cette approche avec les États-Unis et, là où cela est possible, avec le Mexique, et qu'il obtienne l'adhésion des milieux d'affaires.

Avons-nous besoin de systèmes de réglementation qui se reproduisent les uns les autres à l'intérieur d'un marché nord-américain intégré? Nous pensons que non.

Cela ne signifie pas que nous adopterions automatiquement les normes américaines. Voyons plutôt quel est le meilleur modèle, la meilleure façon de faire les choses. Ce n'est pas une course au nivellement par le bas. Cela signifie tout simplement qu'il n'est pas logique pour deux gouvernements de recueillir les mêmes données ou d'exécuter le même test sanitaire ou sécuritaire. Comme point de départ, il serait peut-être utile pour les

sectors where MRAs make the most sense and move forward. It should be done without getting into a long, involved paper exercise or audit. Let us move this agenda forward.

The second idea is a customs union. It is a complicated idea, but worth examining. This is an idea that comes up frequently. The most common accepted definition of a customs union involves removal of border tariffs between the participants and agreement of common external tariff. There are many definitions of what a customs union is, depending on which economic or trades text you use. The definitions are more an art than science. Canada and the U.S. have already moved a long way down the road towards common tariffs. We have dismantled many tariffs on industrial goods. Under the NAFTA schedule, the remaining ones will be phased out soon.

The basic goal of a customs union would be to encourage goods to move freely by reducing he need for inspection at the border, leaving aside the security issues; eliminate paperwork; and, perhaps, even reduce the uncertainty and cost associated with the rules of origin. The latter is an arcane subject but vitally important to the structures.

This is not to suggest that a customs union would solve all the outstanding issues between the two countries. No single agreement or institution could hope to do so. There are many issues to be covered, including Canada's external tariffs. We have different systems than the U.S. We recognize different countries and we also have a Commonwealth system.

There are also issues to consider that have little to do with tariffs. What would happen to the United States' cherished anti-dumping laws and trade remedies? Barriers such as health inspections and safety requirements might or might not be done under a customs union. Restrictions on the movement of people would remain. How would we act at international trade discussions such as the WTO and the FTA?

There are many angles and issues around this notion of a customs union. Let us talk it out as a step to looking toward where we go. It is not something to be considered lightly, but neither do we think that it should be simply tossed aside without consideration. There is no consensus in the business community on this, but people say, "Let us look at it and see what it holds."

The third idea is sectoral agreements or sector tariffs. Could this be a first step? It is worth noting that the European Union began its process of integration with a few institutions in specific sectors: the European coal and steel community and the atomic energy agency. The European process has been different, but in looking at the North American context, one suggested candidate has been steel — a market which is highly integrated, companies with plants on both sides of the border, and materials that are

gouvernements canadien et américain, en collaboration avec les milieux d'affaires, de choisir deux ou trois secteurs dans lesquels des Accords de reconnaissance mutuelle ou ARM seraient le plus logique et laisser venir. Cela devrait être fait sans tout un exercice ardu et compliqué sur papier. Que l'on progresse avec ce dossier.

La deuxième idée est celle d'une union douanière. C'est une idée complexe mais qui vaut la peine d'être examinée. C'est une idée qui revient souvent. La définition la plus courante d'union douanière suppose la suppression des tarifs frontaliers entre participants et l'adoption d'un tarif extérieur commun. Il existe de nombreuses définitions de ce qu'est une union douanière, selon les textes commerciaux et économiques que vous utilisez. Ces définitions relèvent davantage d'un art que d'une science. Le Canada et les États-Unis ont fait beaucoup de chemin ensemble vers l'adoption de tarifs communs. Nous avons enlevé les tarifs applicables à de nombreux biens industriels. Selon l'échéancier de l'ALENA, les tarifs restants devraient bientôt disparaître.

L'objet fondamental d'une union douanière est de favoriser le libre mouvement des marchandises en réduisant la nécessité de mener des inspections à la frontière, exception faite des inspections requises pour des raisons de sécurité, en éliminant la paperasserie, et peut-être même en réduisant l'incertitude et les coûts liés aux règles d'origine. Ces dernières sont mystérieuses, mais elles sont d'une importance vitale pour les structures.

Je ne veux pas dire par là qu'une union douanière réglerait tous les problèmes non encore réglés entre les deux pays. Aucune entente ni institution ne pourrait à elle seule faire cela. De nombreuses questions devront être couvertes, dont les tarifs extérieurs du Canada. Nous avons des systèmes différents de ceux des Américains. Nous reconnaissons différents pays et avons également le système du Commonwealth.

Il y a par ailleurs d'autres questions qu'il importe d'examiner et qui n'ont rien à voir avec les tarifs. Qu'adviendrait-il des lois antidumping et des recours commerciaux tant chéris par les Américains? Des barrières telles inspections sanitaires et exigences sécuritaires pourraient ou ne pourraient pas être maintenues dans le cadre d'une union douanière. Les restrictions quant aux mouvements de personnes demeureraient. Comment agirions-nous lors de discussions commerciales internationales comme par exemple à l'OMC ou à la table de l'ALE?

Il y a de nombreux angles et de nombreuses questions entourant cette notion d'union douanière. Voyons-y une étape dans notre recherche de là où nous voulons aller. Ce n'est pas une chose à prendre à la légère, mais il ne nous faut pas non plus rejeter simplement l'idée sans y réfléchir. Il n'y a au sein des milieux d'affaires aucun consensus en la matière, mais les gens disent «Examinons cela et voyons ce que cela pourrait offrir».

La troisième idée est celle d'accords sectoriels ou de tarifs sectoriels. Cela pourrait-il servir de première étape? Il vaut la peine de souligner que l'Union européenne a entrepris son processus d'intégration avec certaines institutions dans des secteurs bien particuliers: la Communauté européenne du charbon et de l'acier et l'Agence de l'énergie atomique. Le processus européen a été différent, mais dans le contexte nord-américain, un candidat qui a été suggéré est l'acier — il

shipped back and forth. However, the trade institutions that apply in terms of dispute do not fit the integrated market, and in resorting continually to the plethora of antidumping and countervail actions that we have seen in the CITT and the international trade commission, huge amounts of time and money and aggravation are being put into this. Why not look at the idea of a sectoral tariff agreement? Why not look at steel as one example?

The fourth is trade remedies. One of the key elements and shortcomings, unfortunately, of FTA and NAFTA is that each of the partner countries retained the right to fully apply their respective trade remedy mechanisms in addition to the dispute settlement mechanisms put into the agreement. Of course, the private sector is able to take full advantage of these.

Trying to make further progress on these mechanisms is a key part of unfinished NAFTA business, and not an easy one to move forward. It is on the agenda in the FTA and WTO. There was resistance within Congress. This was a very contentious issue whenever the trade promotion authority was accepted. It is a very complex issue. On a multilateral scale, will we really be able to take serious progress on that?

It is interesting to note that the DFAIT committee contemplated the creation of bodies that would start to build the foundation of permanent NAFTA bodies. These are ideas that should be considered and studied in detail. They talked about, under Recommendation 19, a North American antidumping and countervailing mechanism under NAFTA 1907. They talked about a permanent court on trade and investment disputes. These ideas will not bear fruit immediately. They are long-term ideas that take a good deal of time to develop and they need the right consensus and political and economic climate. The point is, though, that integration is coming and institutions have to respond.

Canada has to be a full and active partner in the bilateral relationship. If we do not want to be led, we have to lead. We have to be aggressive and seize the agenda, much as we did in the design of the 30-point plan with the United States following September 11. Canada carried that agenda and, against a very slippery slope and strong odds, took a lot of these ideas to the United States, and they gained currency.

The business community is not waiting to move ahead. It has seized the opportunities under the NAFTA and FTA, and the trade investment statistics bear witness to this. In de facto terms, our companies are voting with their trade and investment dollars. Canada cannot afford continental drift; this relationship is too

s'agit d'un marché qui est très intégré, les entreprises ont des usines des deux côtés de la frontière et les matériaux traversent la frontière dans les deux sens. Les institutions commerciales qui interviennent en matière de règlement des différends ne cadrent cependant pas avec l'idée d'un marché intégré, et le recours constant à la pléthore de mesures antidumping et de droits compensateurs que nous avons constaté dans le cas du TCCE et de la Commission du commerce international, représente énormément de temps, d'argent et d'aggravation. Pourquoi ne pas se pencher sur l'idée d'un accord de tarifs sectoriels? Pourquoi ne pas envisager l'acier comme exemple?

La quatrième question est celle des recours commerciaux. Malheureusement, l'un des aspects clés, et c'est également l'une des grandes lacunes, de l'ALÉ et de l'ALENA est que chacun des pays partenaires a conservé son droit d'appliquer pleinement ses mécanismes de recours commercial respectifs en plus des mécanismes de règlement des différends inscrits dans l'entente. Bien sûr, le secteur privé peut en profiter pleinement.

Essayer de réaliser davantage de progrès à l'égard de ces mécanismes est un aspect essentiel du travail non encore terminé de l'ALENA, et ce n'est pas un dossier facile. Cela figure à l'ordre du jour de la table de l'ALÉ et de l'OMC. Il y a eu de la résistance au sein du Congrès. C'était une question très litigieuse lors de l'acceptation de l'autorité en matière de promotion du commerce. Il s'agit d'une question très complexe. À l'échelle multilatérale, pourrons-nous vraiment progresser sérieusement là-dessus?

Il est intéressant de noter que le comité du MAECI a envisagé la création d'organes devant commencer à bâtir les fondations d'organes permanents de l'ALENA. Ce sont des idées qui devraient être examinées et étudiées dans le détail. À la Recommandation 19, on a parlé d'un mécanisme antidumping et de droits compensateurs nord-américain en vertu de l'ALENA 1907. On a parlé d'un tribunal permanent qui serait chargé de trancher les différends en matière de commerce et d'investissement. Ces idées ne porteront pas fruit immédiatement. Il s'agit d'idées à long terme qui demandent beaucoup de temps à élaborer et qui doivent bénéficier du bon consensus et s'inscrire dans le bon climat politique et économique. L'important, cependant, est que l'intégration s'en vient et que les institutions devront y réagir.

Le Canada doit être un partenaire à part entière et actif dans la relation bilatérale. Si nous ne voulons pas être menés, alors nous devrons mener. Il nous faut être agressifs et nous emparer du programme, un peu comme nous l'avons fait lors de l'élaboration du plan à 30 points avec les États-Unis suite aux événements du 11 septembre. Le Canada a porté ce programme et, en dépit d'un terrain très glissant et du fait que nous luttions contre des forces supérieures, il a soumis nombre de ces idées aux États-Unis et celles-ci ont été endossées.

Le monde des affaires n'attend pas pour avancer. Il a saisi les occasions qui s'offraient à lui en vertu de l'ALENA et de l'ALE, comme en témoignent les statistiques sur le commerce de l'investissement. Dans les faits, nos entreprises approuvent ou contestent l'utilisation qu'elles font de leurs dollars d'investissement

important for that to happen. We must think proactively, creatively and carefully, notwithstanding the frustration and angst that comes our way on various fronts.

There is not a strategic approach to these questions. There is not a broad or bold vision to the context in which integration is happening. We have no single government department or policy or plan managing this integration. It is just happening.

We are looking for a hands-on approach. We are looking for a careful study of outside-the-box ideas. Let us define our priorities, needs, interests and goals, and let us do it on our terms and with our needs in mind.

I look forward to the results of the committee's discussions and your questions.

The Chairman: Thank you.

Senator Grafstein: I want to start with a simple proposition or an observation. Watching Canada-U.S. from the days of Senator Carney's distinguished occupation of the important trade post, I have noticed that without energy from the business sector, we cannot move forward on any trade front. We need not only political leadership; we also need parallel political energy from large and small business. I say that because as a Manchester liberal and in studying Manchester liberalism, I know that you cannot be a free trader unless the local community is pushing you. Your participation here is vital to all the questions we have with respect to how we deal with this complex relationship, both NAFTA and post-NAFTA. I want to start with the post-NAFTA question and then come back to NAFTA.

Post-NAFTA, looking forward together, Canada, U.S., Mexico, we look at how we expand our marketplaces and the obvious targets are Europe, Mercosur, Japan, China and Asia — markets where we can ship value-added goods.

Yesterday we received some startling evidence from a witness. In his brief, he said that Canada's initiation on all those fronts is really being marginalized. Mexico is moving forward with a free trade agreement with Japan. We are nowhere to be seen. I do not know where the United States is, but they are not far behind. Mexico is moving forward with a free trade agreement with the EU. We are certainly nowhere there. There is an iron curtain between Canada and the EU. Mexico is moving forward smartly with the Mercosur, and we all know the reluctance, particularly on the part of Brazil, to engage with Canada in terms of a free trade agreement. Where do you see us going, and how do we energize ourselves on the NAFTA plus? Where next, for those markets?

et de commerce. Le Canada ne peut pas se permettre une dérive continentale; cette relation est trop importante pour que l'on laisse cela se produire. Il nous faut être proactifs, créatifs et prudents dans notre façon d'envisager les choses, nonobstant la frustration et l'angoisse qui nous viennent sur différents fronts.

Il n'existe pas face à ces questions d'approche stratégique. Il n'y a pas de vision large ou audacieuse quant au contexte dans lequel s'opère cette intégration. Nous n'avons pas un seul ministère gouvernemental ni un seul programme ou plan qui gère cette intégration. Celle-ci se fait, tout simplement.

Nous sommes à la recherche d'une approche pratique directe. Nous sommes à la recherche d'une étude attentive d'idées à l'extérieur de la boîte. Définissons nos priorités, besoins, intérêts et objectifs et agissons selon nos conditions et en tenant compte de nos besoins.

J'envisage avec plaisir les résultats des discussions du comité et vos questions.

Le président: Merci.

Le sénateur Grafstein: J'aimerais commencer par une simple proposition ou observation. Ayant suivi le dossier Canada-États-Unis depuis l'époque où le sénateur Carney occupait avec distinction cet important poste pour le commerce, j'ai constaté que sans énergie de la part du monde des affaires, nous ne pouvons avancer sur aucun front commercial. Nous n'avons pas seulement besoin de leadership politique; il nous faut également une énergie politique parallèle venant de la petite et moyenne entreprise. Je dis cela parce qu'en tant que libéral de Manchester et ayant étudié le libéralisme de Manchester, je sais que l'on ne peut pas être libre-échangiste à moins que la communauté locale ne soit derrière vous en train de pousser. Votre participation ici est essentielle s'agissant de toutes les questions auxquelles nous sommes confrontés dans le contexte de cette relation complexe, tant avec l'ALENA que dans l'ère post-ALENA. J'aimerais commencer avec la question du post-ALENA, pour ensuite revenir à l'ALENA.

Post-ALENA, tournés ensemble vers l'avenir, le Canada, les États-Unis et le Mexique, il nous faut voir comment élargir nos marchés et les cibles évidentes sont l'Europe, le Mercosur, le Japon, la Chine et l'Asie — marchés auxquels nous pouvons livrer des produits à valeur ajoutée.

Hier, nous avons entendu des propos étonnants de la bouche d'un témoin. Dans son mémoire, il a dit que l'initiation du Canada sur tous ces fronts est en train d'être marginalisée. Le Mexique va de l'avant avec un accord de libre-échange avec le Japon. Nous ne sommes pas du tout sur les rangs. J'ignore où sont les États-Unis, mais ils ne sont pas loin derrière. Le Mexique va de l'avant avec un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Nous ne sommes pas sur les rangs dans ce cas-là non plus. Il y a un rideau de fer entre le Canada et l'Union européenne. Le Mexique avance bien avec le Mercosur et nous connaissons tous l'hésitation, surtout de la part du Brésil, à l'égard d'un engagement envers le Canada en vue d'un accord de libre-échange. Où nous voyez-vous aller et comment nous exciter pour l'ALENA-plus? Que faut-il faire maintenant en ce qui concerne ces marchés?

Mr. d'Aquino: Senator Grafstein, I think you put your finger on something extremely important, something that personally has greatly concerned me for a long time. We all know around this room that the countries can only achieve breakthroughs, whether politically or economically, if they are really prepared to "think outside the box" and to be somewhat contrary. It is true that our initiative on "free trade one" — if I may call it that — was not only a novel and important innovation, but at the time, those negotiations were launched, the era of multiple free trade agreements was only nascent. If one looks at the work we did between Canada and United States, it set the framework for what we now take for granted.

The second thing we know from what was a very bold and highly controversial exercise is that it does require courage at the top, vision, and a real determination to push. It also needs the support of the economic community and, more broadly, of the public.

What the Mexicans have been able to do in the last 10 years has been truly stunning. This was a country that, 12 or 15 years ago, was one of the most inward-looking, a country that was cartelized, a country that had an historic enmity with the United States, a country run by a small number of elites. They not only have been able to do remarkable things in North America, but as you pointed out, Senator Grafstein, they have reached out to the world. How have they done this? They did it by having a political leadership that asked, "How are we going to make our mark? We are not just going to make our mark by having done the deal with the countries to the north, where we hope to become the hub for the hemisphere, but we have to reach out more boldly to Europe and Japan." They had a combination of a very clear vision, strong leadership at the top and a business community that was committed and prepared to do the legwork. For example, my good friend Juan Gallardo made something like 26 visits to Europe as the unofficial point man on behalf of the Mexican business community, banging on the doors. I remember asking Pascal Lamy, "Why Mexico and not us?" He said that it is because the Mexicans wanted it so badly. When we had a similar conversation with the chairman of Toyota, with whom we have been working closely, he said because the Mexicans have been here so often and they want it so badly.

I come back and underscore what the senator has said. If we want this, we have to be clear; but I should say I am encouraged now. Why? It is because we have had reports coming out of Parliament that make it clear that we are prepared to think boldly. I think we have a much higher degree of consensus in the country that Canadians can make it than was the case in the early 1980s. The level of support for NAFTA is the highest here among the three countries. I think a combination of public support — support coming from good work that has been done by people in these chambers — and support by the business community can really make things happen.

The Chairman: We have Mr. Keyes waiting patiently.

M. d'Aquino: Sénateur Grafstein, je pense que vous avez mis le doigt sur une chose extrêmement importante et qui me préoccupe personnellement depuis longtemps. Nous tous dans cette salle savons qu'un pays ne peut faire de percées, sur les plans politique ou économique, que s'il est prêt à «penser en dehors de la boîte» et à être quelque peu entêté. Il est vrai que non seulement notre initiative «libre-échange un» — si je peux m'exprimer ainsi — était une innovation originale et importante, mais à l'époque où ces négociations ont été lancées, l'ère des accords de libre-échange multiples ne faisait que débuter. Si l'on examine le travail fait ensemble par le Canada et les États-Unis, l'on constate que c'est lui qui a établi le cadre pour ce que nous tenons maintenant pour acquis.

La deuxième chose que nous a apprise cet exercice très audacieux et fort controversé est qu'il faut du courage pour arriver en haut ainsi qu'une vision et une véritable détermination pour continuer de pousser. Il faut également l'appui de la communauté économique et, de façon plus générale, du public.

Ce que les Mexicains ont réussi à faire au cours des dix dernières années a été réellement étonnant. Il s'agit d'un pays qui, il y a 12 ou 15 ans, était l'un des plus autocentrés, un pays qui était cartellisé, un pays qui avait une inimitié historique contre les États-Unis, un pays dirigé par un petit nombre d'élites. Il a non seulement réussi à faire des choses remarquables en Amérique du Nord, mais, comme vous l'avez souligné, sénateur Grafstein, il a tendu la main au reste du monde. Comment a-t-il fait cela? Il l'a fait en ayant un leadership politique qui demandait ceci: «Comment allons-nous nous imposer? Nous n'allons pas nous imposer en nous contentant de négocier une entente avec les pays au nord de nous, espérant devenir la plaque tournante pour l'hémisphère; il nous faut tendre la main plus fermement vers l'Europe et le Japon». Le pays avait une combinaison de vision très claire, de solide leadership en haut et d'une communauté des affaires engagée et prête à abattre le travail. Par exemple, mon bon ami Juan Gallardo a fait environ 26 visites en Europe en sa qualité de joueur d'avant-front officieux pour le compte des gens d'affaires mexicains, allant frapper aux portes. Je me souviens d'avoir demandé à Pascal Lamy, «Pourquoi le Mexique et pas nous?». Il a répondu que c'est parce que les Mexicains le voulaient tellement. Lors d'une conversation semblable que nous avons eue avec le président de Toyota, avec qui nous travaillons très étroitement, il a dit que c'était parce que les Mexicains sont allés si souvent chez eux et qu'ils en veulent tellement.

J'aimerais revenir sur ce qu'a dit le sénateur. Si nous voulons cela, il nous faut être clairs; mais je dois dire que je suis maintenant encouragé. Pourquoi? Parce que nous avons eu des rapports sortis du Parlement qui établissent clairement que nous sommes prêts à réfléchir courageusement. Je pense que nous avons dans ce pays une bien plus grande conviction qu'au début des années 80 que les Canadiens peuvent réussir le pari. Le niveau d'appui en faveur de l'ALENA est chez nous le plus élevé parmi les trois pays. Je pense qu'une combinaison de soutien public — soutien en provenance du bon travail fait par les gens dans ces chambres — et de soutien par le monde des affaires peut vraiment faire aboutir les choses.

Le président: M. Keyes est en train d'attendre patiemment.

Mr. Keyes: In answer to your question, senator, I agree with much of what Mr. d'Aquino had to say, especially on Mexico's drive to reach out and do things. They have beaten us to the punch on things and full marks to them for what they have done.

In terms of the Canadian context, where are we putting our apples? Are we putting them into regional agreements or are we putting them into the WTO? I had a conversation with David Crane the other night from *The Toronto Star*. I do not know if you saw his article last week. He went after us for not paying attention to WTO issues and said how important it was. I agreed that it was important. I did not agree with him when he implied that we were ignoring it, because we are not.

Where do we put our priorities? Are we in WTO or in the regional agreements? You might even say: Where are Canada's trade priorities? What have we been negotiating recently? CA4, Costa Rica, now we are in the Dominican Republic, we are looking at an Andean pact; these are small markets. They are niche markets that are important to some companies, but this is not where you get an awful lot of leverage. When we ask our trade officials where their priority is, it becomes clear we have a scattered priority. I think we are doing some of these trade agreements for political reasons rather than trade reasons.

The Chairman: Thank you. Mr. Keyes. I think you have made your point very well.

Senator Carney: I wanted to concur with Senator Grafstein's comment about the industry input. It was my predecessor, James Kelleher, who organized the SAGITs, which was the largest consultative process ever set up to get opinion across all sectors of society.

I forget what SAGIT stands for; it has become a word in itself.

Mr. Keyes: Sector Advisory Group on International Trade.

Senator Carney: Thank you. There were many of them, both large and small companies, and we could not have done the FTA negotiations without them.

I have two questions that I would like to direct to both witnesses.

In your paper, Mr. Keyes, you have put your finger on the two problems that have not been resolved. There are many constructive points that have been made by both of you in dealing with Canada-U.S. relations. However, until we get better migration policies in labour, and until we resolve the countervail anti-dumping trade remedies and their use against our industries,

M. Keyes: En réponse à votre question, sénateur, je suis d'accord avec M. d'Aquino pour beaucoup de ce qu'il a dit, surtout en ce qui concerne le dynamisme avec lequel le Mexique a tendu la main et a entrepris des choses. Il nous a battus au démarrage pour certaines choses et je lui tire mon chapeau pour ce qu'il a fait.

Pour ce qui est du contexte canadien, où mettons-nous nos oeufs? Les mettons-nous dans des ententes régionales ou bien dans l'OMC? J'ai eu l'autre soir une conversation avec David Crane, du *Toronto Star*. Je ne sais pas si vous avez vu son article cette semaine. Il nous a reproché de ne pas prêter attention aux dossiers de l'OMC, soulignant à quel point cela est important. Je conviens avec lui que cela est important. Je ne partage cependant pas son point de vue lorsqu'il laisse entendre que nous ignorons ces questions, car ce n'est pas le cas.

Sur quoi mettons-nous la priorité? L'OMC ou les ententes régionales? Vous pourriez même demander: Où sont les priorités commerciales du Canada? Qu'avons-nous négocié récemment? Le CA4, le Costa Rica, nous sommes maintenant en République dominicaine et nous envisageons un pacte andin; ce sont là de petits marchés. Ce sont des créneaux qui vont être importants pour certaines entreprises, mais ce n'est pas là que nous allons obtenir un gros effet multiplicateur. Lorsque nous demandons à nos agents de commerce quelle est leur priorité, il ressort clairement que nous avons des priorités éclatées. Je pense que nous adhérons à certaines de ces ententes commerciales pour des raisons politiques et non pas commerciales.

Le président: Merci, monsieur Keyes. Je pense que vous avez été très bien compris.

Le sénateur Carney: J'adhère au commentaire du sénateur Grafstein au sujet de la participation de l'industrie. C'est mon prédécesseur, James Kelleher, qui avait organisé les GCSCF, le plus vaste processus de consultation jamais lancé pour sonder l'opinion dans tous les secteurs de la société.

J'oublie le sens des lettres du sigle GSCSF; cela est devenu en quelque sorte un mot en soi.

M. Keyes: Groupes de consultation sectoriels sur le commerce extérieur.

Le sénateur Carney: Merci. Il y en a beaucoup, avec des entreprises petites et grandes, et nous n'aurions pas pu mener les négociations en vue de l'ALÉ sans elles.

J'ai deux questions que j'aimerais adresser aux deux témoins.

Monsieur Keyes, dans votre mémoire vous mettez le doigt sur les deux problèmes qui n'ont pas été résolus. Vous avez tous les deux fait de nombreuses remarques constructives quant aux relations canado-américaines. Cependant, tant et aussi longtemps que nous n'aurons pas de meilleures politiques de migration en matière de main-d'oeuvre et tant que nous n'aurons pas réglé les

there is no point in doing much more in this area. These are industry-driven barriers. Countervail and anti-dumping are brought by industry, not by governments, in the final analysis.

What would motivate the Americans — your counterparts — to follow your ambitious plan?

Mr. Keyes: On the immigration and labour points, North American companies are moving people back and forth. It has to be demonstrated that it is in their interest to make this work. We have a lot of unfinished business even under Chapter 16. Some of the barriers are still there. We have government departments in the way and businesses on both sides, but the immigration authorities are resistant to change. There are many issues around this and we fully understand that.

With regard to the countervail and anti-dumping issues, we have an increasingly integrated market on both sides of the border — we are the largest trading partner for 38 of the 50 states. Surely, there has to be self-interest in the United States, as this market grows, to look at things in a different way. These trade remedies are held near and dear to American hearts. I think you have rightly pointed out, senator, this will be a very tough nut to crack. It will be interesting to see how it goes in the FTA and the WTO — if enough pressure will be brought to bear on a very broad basis to see some change.

Mr. d'Aquino: Senator Carney, at a meeting with our CEO counterparts in June of last year, when we more or less warned our American counterparts that we were coming, we said: "This relationship is a lot bigger than softwood lumber. It is a lot bigger than wheat. It is a relationship based, first and foremost, on security concerns." We put everything we talked about in the context of security and we talked about a grand strategy. As we walked through the various steps and talked about inter-operability, defence of the continent, a resource pact, energy supplies, food security, labour mobility, trade and investment, I asked them, "Where, in such a vision, is there room for trade remedies? Gentlemen and ladies, we believe that trade remedies — and these were my exact words — have to be consigned to the wastebaskets of history. There is no room for them."

So long as we try to negotiate softwood lumber and wheat, we will not get anywhere. The only thing that will be able to capture their attention is something that is so big, so all-encompassing, that these other things will gradually dwindle away. The price of a deal would have to be what we all sought 15 years ago, the elimination of trade remedies. There is no reason for trade remedies in our relationship.

questions des recours commerciaux antidumping et des droits compensateurs qui sont utilisés contre nos industries, il ne sert à rien de faire plus dans ce domaine. Ce sont là des barrières issues de l'industrie. Les mesures antidumping et l'imposition de droits compensateurs sont le fait de l'industrie, et non pas des gouvernements, en dernière analyse.

Qu'est-ce qui motiverait les Américains — vos homologues — à suivre votre plan ambitieux?

M. Keyes: Pour ce qui est des points relatifs à l'immigration et à la main-d'oeuvre, les entreprises nord-américaines déplacent des gens de part et d'autre. Il a été prouvé qu'il est dans leur intérêt de faire fonctionner cela. Il nous reste encore beaucoup de questions en suspens, même sous le chapitre 16. Certaines des barrières sont toujours là. Il y a des ministères qui bloquent le passage et des entreprises de part et d'autre, mais les autorités en matière d'immigration résistent au changement. Il y a de nombreux aspects à la question et nous comprenons pleinement cela.

Pour ce qui est des questions d'antidumping et de droits compensateurs, nous avons un marché de plus en plus intégré des deux côtés de la frontière — nous sommes le plus important partenaire commercial de 38 des 50 États américains. Assurément, les États-Unis ont tout intérêt, au fur et à mesure que ce marché prend de l'ampleur, à envisager les choses de manière différente. Les Américains tiennent beaucoup à ces recours commerciaux. Je pense que vous avez souligné à très juste titre, sénateur, que cela va être un dur combat. Il sera intéressant de voir comment les choses tournent avec l'ALÉ et l'OMC — si des pressions suffisantes seront exercées sur une base suffisamment large pour que l'on voie des changements.

M. d'Aquino: Sénateur Carney, lors d'une rencontre avec nos homologues en juin de cette année, lorsque nous avons plus ou moins averti les PDG américains de notre venue, nous avons dit: «Cette relation englobe beaucoup plus que le bois d'oeuvre. C'est beaucoup plus que le blé. C'est une relation qui est d'abord et avant tout axée sur des préoccupations en matière de sécurité». Nous avons inséré tout ce dont nous avons parlé dans le contexte de la sécurité et avons discuté d'une vaste stratégie. Au fur et à mesure de notre examen des différentes étapes et de la discussion au sujet de l'interopérabilité, de la défense du continent, d'un pacte en matière de ressources, de l'approvisionnement énergétique, de la sécurité alimentaire, de la mobilité des travailleurs, du commerce et de l'investissement, je leur ai demandé ceci: «Où, à l'intérieur d'une telle vision, y a-t-il de la place pour des recours commerciaux? Mesdames et messieurs, nous croyons que les recours commerciaux — et ce sont les mots exacts que j'ai employés — doivent être relégués aux corbeilles de l'histoire. Il n'y a pas de place pour eux».

Tant et aussi longtemps, donc, que nous essayons de mener des négociations sur le bois d'oeuvre et le blé, nous n'aboutirons nulle part. La seule chose qui puisse capter leur attention serait une chose si énorme, si prédominante, que toutes ces autres choses finiraient par disparaître. Il faudrait que le prix de l'entente soit ce que nous avons tous cherché à obtenir il y a 15 ans, c'est-à-dire l'élimination des recours commerciaux. Dans le cadre de notre relation, les recours commerciaux n'ont aucune raison d'être.

Senator Carney: You do not have to persuade me. I am asking you what the Americans are doing because it is the smaller producers who are not at your table who are bringing these trade remedies and using these things against them.

I think you have made your point.

The Chairman: Senator Carney, would you like to continue with your second question in the interests of time? I do not mean to pressure you.

Senator Carney: In the interests of time, we could all leave and that would solve your problem. However, it would not be of much use for Senator Grafstein.

My second question is the issue about the joint commissions because you do not deal with the issue of accountability. You are suggesting that the management of our relations between the U.S. and Canada would be increasingly turned over to joint commissions. There have been successful joint commissions set up on controversial issues.

I would like to know whom you envisage as the membership of these joint commissions. Are they political or business appointments? Where would the accountability lie? As a former colleague in DFAIT, I think that our foreign affairs people do a very good job. I do not know if there is anyone here from the Department of Foreign Affairs and International Trade, but you are suggesting that, in effect, these independent commissions would replace much of their mandate. I would like to know what you envisage their membership will be and where the accountability would lie, for Canadians, particularly in area of joint jurisdictions of the provinces and the federal government. That is a comprehensive question and you cannot respond to it in three minutes allotted by the chair but I would like you to try it.

Mr. d'Aquino: Senator Carney, you have put your finger on a critical set of issues that relate to the joint commissions.

First, our proposal that we examine the potential of commissions is not the end of the game but it is the beginning of the game. We looked to joint commissions because there is one commission — the International Joint Commission, which has been in operation for close to one century. It has been bought into and has been quite effective on both sides of the border. You may think that that applies to only a limited area.

Our strategy is to build on things that the Americans have seen to work. Thus, while Article 10 of the act grants a broader potential jurisdiction to the International Joint Commission, the issue of accountability is still important. We are not suggesting that the experts supplant the ability of Parliament or the Congress but we are saying that much of the detailed work could be done by panels of experts, if you want to call it that. They, in turn,

Le sénateur Carney: Vous n'avez pas à me convaincre. Je vous demande ce que font les Américains, car ce sont les petits producteurs qui ne sont pas à votre table qui infligent ces recours commerciaux.

Je pense qu'on vous a bien compris.

Le président: Sénateur Carney, aimeriez-vous, vu l'heure, poursuivre avec votre deuxième question? Mais je n'entends aucunement par là exercer de pression sur vous.

Le sénateur Carney: Étant donné l'heure, nous pourrions tous partir et cela réglerait votre problème. Cependant, cela ne serait pas très utile au sénateur Grafstein.

Ma deuxième question porte sur les commissions mixtes, car vous n'avez pas traité de l'aspect imputabilité. Vous proposez que la gestion de nos relations canado-américaines soit de plus en plus cédée à des commissions mixtes. Il y a des commissions mixtes qui ont été créées en vue de traiter de dossiers très controversés et qui ont bien réussi.

J'aimerais savoir ce que vous envisageriez s'agissant de la composition de ces commissions mixtes. S'agirait-il de nominations politiques ou commerciales? Où se situerait la reddition de comptes? En tant qu'ancienne collègue au MAECI, je pense que nos gens aux Affaires étrangères font un très bon travail. J'ignore s'il y a ici des gens du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, mais vous suggérez en définitive que ces commissions indépendantes viennent remplacer une grosse partie de leur mandat. J'aimerais savoir ce que vous entrevoyez pour ce qui est de leur composition et de la reddition de comptes à l'égard des Canadiens, en ce qui concerne tout particulièrement les questions de responsabilités partagées entre les provinces et le gouvernement fédéral. Il s'agit là d'une question assez vaste, et vous ne pourrez pas y répondre dans les trois minutes allouées par le président, mais j'aimerais néanmoins que vous tentiez une réponse.

M. d'Aquino: Sénateur Carney, vous avez mis le doigt sur un ensemble de questions critiques relativement aux commissions mixtes.

Premièrement, notre proposition voulant que l'on examine la possibilité de la création de commissions ne serait pas l'aboutissement du jeu, mais bien son coup d'envoi. Si nous nous sommes penchés sur l'idée de commissions mixtes, c'est qu'il y en a une — la Commission mixte internationale — qui existe depuis près d'un siècle. Elle fonctionne et a été très efficace de part et d'autre de la frontière. Vous pourriez penser que cela ne vaut que pour un secteur très limité.

Notre stratégie est de bâtir à partir de choses que les Américains ont vu fonctionner. C'est ainsi que, bien que l'article 10 de la loi accorde une compétence potentiellement plus vaste à la Commission mixte internationale, la question de reddition de comptes demeure importante. Nous ne proposons pas que des experts viennent supplanter le Parlement ou le Congrès, mais nous disons qu'une grosse partie du travail détaillé

would be responsible to the political authority. This is not a case of saying, "we delegate authority to you and you will run the relationship."

Obviously, the joint commission is only one possible way of doing this but leaving it entirely to Parliament and to Congress, or to committees thereof, is not the way to run a relationship of such great complexity. The issue of accountability is of enormous importance and we are looking at that right now. Over the course of the next six to 12 months, we will work on the institutional side, and we will be delighted to come back to share our ideas with you.

Senator Carney: Those are two of the most important barriers to implementation of some of the interesting ideas of our witnesses.

Mr. Keyes: The accountability issue, obviously from your perspective and as a senator and former minister, would be a clear one. We are talking in terms of permanent bodies dispute settlement tribunals that are given powers with experts on either side. Clearly, at end of the day, they are responsible to the political authorities. We have binding panels, for example, in chapter 11 disputes under the NAFTA are done under an arbitration kind of system. It is to bring those kinds of people together in a permanent secretariat that would take much of this on. They would develop jurisprudence and a track record in dealing with these issues. Surely, there could be the appropriate accountability mechanisms put into place. It is a good issue.

Senator Setlakwe: Mr. d'Aquino and Mr. Keyes, I was not quite satisfied with your answer to Senator Grafstein's question in respect to our position concerning Mexico and its ability to negotiate free trade agreements with Europe, as they have done already. They are currently negotiating with Japan and the Americans are doing the same. I am not so sure that we have not done our level best. It is just that the Europeans take us as the tail of the dog and they do not consider us to be a serious factor?

We do have the former Minister of International Trade who sits as chairman of the Canada-Europe Round Table. We did have a Pearson initiative and a Trudeau initiative; and now we now have a Chrétien initiative. No one seems to be listening to us, especially in respect of the Europeans. I wonder to what extent we can do more than we already have done. Roy McLaren has suggested that we should stop talking to Brussels and start talking individually to sovereign states. Perhaps, they could relay the message back to Brussels. It is a complicated procedure. What is your view on that?

Mr. d'Aquino: Senator Grafstein has reminded me, from time to time when we run into each other in elevators, that the business community has been derelict in its attention to Europe. I always say to him that that is not the case.

pourrait être faite par des panels d'experts, si je peux les appeler ainsi. Ces panels auraient à leur tour à rendre des comptes au pouvoir politique. Il ne serait pas question de dire «On vous délègue les pouvoirs et c'est vous qui gérez la relation».

Bien évidemment, les commissions mixtes ne sont pas la seule possibilité, mais laisser cela entièrement aux mains du Parlement et du Congrès, ou de leurs comités, n'est pas la façon de gérer une relation aussi complexe que celle que l'on connaît. La question de la reddition de comptes est extrêmement importante et nous sommes en train de nous y pencher. Au cours de six à 12 prochains mois, nous allons nous attaquer au côté institutionnel, et nous serions ravis de pouvoir revenir partager nos idées avec vous.

Le sénateur Carney: Ce sont là deux des plus importantes barrières à la mise en oeuvre de certaines des idées intéressantes de nos témoins.

M. Keyes: La question de l'imputabilité, de votre point de vue et de celui du sénateur, ancienne ministre, en serait clairement une. Nous parlons d'organes permanents, de tribunaux de règlement de différends qui se verraient confier des pouvoirs, avec des experts de part et d'autre. Clairement, en bout de ligne, ces organes devraient rendre des comptes aux autorités politiques. Nous avons des panels dont les décisions sont exécutoires; par exemple, au chapitre 11, les différends en vertu de l'ALENA sont réglés grâce à un système de type arbitral. Il s'agirait de réunir ces personnes dans le cadre d'un secrétariat permanent qui s'occuperait de beaucoup de ces choses. Ce secrétariat établirait la jurisprudence et toute une expérience s'agissant de ces questions. L'on pourrait assurément mettre en place les mécanismes de reddition de comptes appropriés. Ce serait quelque chose de bien.

Le sénateur Setlakwe: Monsieur d'Aquino et monsieur Keyes, je ne suis pas tout à fait satisfait de la réponse que vous avez donnée à la question du sénateur Grafstein quant à votre position relativement au Mexique et à sa capacité de négocier des accords de libre-échange avec l'Europe, comme cela s'est déjà vu. Le Mexique est en train de négocier avec le Japon et les Américains font de même. Je ne suis pas convaincu que nous n'avons pas fait notre maximum. Est-ce tout simplement que les Européens ne nous prennent pas au sérieux?

Nous avons l'ancien ministre du Commerce international qui préside la Table ronde Canada-Europe. Nous avons eu l'initiative Pearson et l'initiative Trudeau, et voici que nous avons maintenant une initiative Chrétien. Personne ne semble nous écouter, et je songe ici tout particulièrement aux Européens. Je me demande dans quelle mesure nous pourrions faire plus que ce que nous avons fait jusqu'ici. Roy McLaren a suggéré que l'on arrête de parler aux gens à Bruxelles et que l'on entame des discussions directement avec des États souverains. Peut-être que ce message pourrait être transmis à Bruxelles. C'est une procédure complexe. Qu'en pensez-vous?

M. d'Aquino: Le sénateur Grafstein m'a rappelé de temps à autre lorsqu'il nous est arrivé de nous retrouver dans un ascenseur que le monde des affaires a été un peu négligeant dans l'attention qu'il a portée à l'Europe. Je lui dis toujours que ce n'est pas le cas.

Our involvement in trying to promote the idea of something bigger with the Europeans goes back 20 years. We have worked directly with people such as Sir Leon Britton. We have met three times with M. Pascal Lamy. We were fully supportive of the various initiatives that went forward. The Prime Minister gave a speech before the French Senate. Mr. Roy McLaren proposed a North American Free Trade Agreement. In our bilateral meetings with our business counterparts, we have pushed it. We received the French last August and we pushed it. We recently had a meeting with the Swedes, where we talked about it.

The real issue is this: I hate to say it because it was not the case 20 years ago but we are now relatively small fry to the European Union. They are enormously preoccupied with their own agenda of growing the internal market first and now growing the community.

The second problem is that they very much see us tied to the Americans. They have a great deal of difficulty seeing that there is a distinction. They, too, know the numbers that we have discussed today about the level of integration. How much real independence is there?

The third problem is that dreaded, horrible word, "agriculture." We raised that item with Pascal Lamy: Why Mexico and not us? I even went so far as to be somewhat provocative by saying that Canada put two divisions on the shores of Normandy, the Mexicans did not; and we were founders of all of the key, trans-Atlantic institutions, the Mexicans were not. I say that with great affection for my Mexican friends.

However, the fact of the matter is that agriculture, coupled with other issues, in my view, creates the situation that we are in. They came back after this last summit and said that we would do something better than the old free trade agreements. We would now talk about new-age agreements. This is just an attempt to placate us. I do not think we will go anywhere with the Europeans until we see some form of transatlantic agreement between North America and the European Union.

Mr. Keyes: In addition to the points that Mr. d'Aquino made, with which I agree, the tariff situation between Mexico and the EU was different. The Mexicans had many high tariffs that the Europeans wanted to attract and they saw Mexico as a launching pad into Latin America.

Now, with the Europeans, we need to focus not only on tariff issues, which continue to decline, but also on non-tariff barriers. We need to get a handle on those non-tariff barriers to attack them and we need to leave aside the grand architecture. We need to get on with this in a practical fashion and meet some of these regulatory, process and marketing issues head on.

Nos interventions en vue de promouvoir l'idée de quelque chose de plus important avec les Européens remonte 20 ans en arrière. Nous avons travaillé directement avec des gens comme sir Laon Britton. Nous avons trois fois rencontré M. Pascal Lamy. Nous avons donné notre ferme appui aux diverses initiatives lancées. Le premier ministre a prononcé un discours devant le Sénat français. M. Roy McLaren a proposé un accord de libre-échange nord-américain. Nous avons toujours poussé cela dans le cadre de nos réunions bilatérales avec nos homologues. Nous avons reçu les Français en août dernier et nous sommes revenus à la charge. Nous avons récemment eu une rencontre avec les Suédois, et là encore nous en avons parlé.

La vraie question est la suivante: cela m'ennuie de le dire, car ce n'était pas le cas il y a 20 ans, mais nous sommes aujourd'hui de la petite bière pour l'Union européenne. Celle-ci est extrêmement préoccupée par son propre programme, soit d'augmenter d'abord le marché intérieur puis d'augmenter la communauté.

Le deuxième problème est que l'Union européenne nous perçoit comme étant très liés aux Américains. Elle a énormément de difficulté à voir qu'il y a une distinction. Elle connaît par ailleurs les chiffres dont nous avons discuté aujourd'hui relativement au niveau d'intégration entre nos deux pays. Quelle indépendance réelle y a-t-il?

Le troisième problème est cet horrible mot tant redouté: «l'agriculture». Nous avons soulevé cette question avec Pascal Lamy: pourquoi le Mexique et pas nous? Je suis même allé jusqu'à dire, pour être un peu provocateur, que le Canada a déposé deux divisions sur les côtes de la Normandie, mais pas les Mexicains; j'ai également dit que nous avons été des fondateurs de toutes les institutions transatlantiques importantes, mais pas les Mexicains. Je dis cela en dépit de la grande affection que j'ai pour mes amis Mexicains.

Il n'en demeure pas moins qu'à mon sens c'est l'agriculture, ajoutée à quelques autres questions, qui a créé la situation dans laquelle nous nous trouvons. Ils sont revenus après le dernier sommet et ont dit qu'on ferait quelque chose de mieux que les anciens accords de libre-échange. On allait maintenant parler d'accords nouvelle-âge. Ils essaient tout simplement de nous calmer. Je ne pense pas que l'on arrive à quoi que ce soit avec les Européens tant et aussi longtemps que l'on ne verra pas un genre d'accord transatlantique entre l'Amérique du Nord et l'Union européenne.

M. Keyes: Outre les points qu'a soulevés M. d'Aquino, et sur lesquels nous sommes d'accord, la situation en matière de tarifs entre le Mexique et les États-Unis était différente. Les Mexicains avaient de nombreux tarifs élevés et les Européens voyaient le Mexique comme un tremplin vers l'Amérique latine.

Aujourd'hui, avec les Européens, il nous faut mettre l'accent non seulement sur les barrières tarifaires, qui continuent de reculer, mais également sur les barrières non tarifaires. Il nous faut cerner ces barrières non tarifaires pour les attaquer et il nous faut laisser de côté la grande architecture. Il nous faut entreprendre cela de façon pratique et nous attaquer de front à certaines de ces questions de réglementation, de processus et de commercialisation.

The third issue, at the moment, is that somebody in the EU said to me that they would not unilaterally disarm until the WTO had dealt with some of these issues. In the middle of the WTO round, who would give away anything serious, at the moment? The agriculture issue is huge in this whole equation.

Senator Graham: Out of curiosity, how much interaction is there between your two organizations?

Mr. d'Aquino: We were referring to each other yesterday, senator, as comrades. There is, in fact, a great deal of interaction between our two organizations. Ever since the founding of our organization, the chairman of the Canadian Chamber of Commerce has sat on our board as an ex officio member.

Mr. Keyes: There is an excellent working relationship, absolutely.

Senator Graham: To your 150 big, big, super businesses, Mr. Keyes brings 170,000 —

Mr. Keyes: Big and small.

Senator Graham: I have a question about the customs union.

Mr. d'Aquino, in your paper on the topic of your council's strategy, you say that while the "suggested reduction in differences in Canadian and American treatment of third-country trade may eventually illustrate the benefits of a full customs union. Neither this option or a currency union are a part of the strategy being put forward by the council."

Mr. Keyes, you made a rather compelling argument for a customs union. At the end, you sort of weakened, and said, "Politically, it would clearly be a significant step and the time is not ripe for such an initiative."

Mr. Keyes, why? Mr. d'Aquino, why is it not in your strategy?

If I remember well, last week you mentioned Roy McLaren who said that it is not in the cards. Another witness said it was not on. Another witness said that it was unrealistic. One of our witnesses was very much in favour of a customs union.

Perhaps both of you would like to comment.

Mr. d'Aquino: Senator Graham, I strongly favour a customs union. I think it is realistic and doable. However, we are not advocating one because every time in the course of the last three years that we have raised the issue of a customs union, even with members of the U.S. business community, we have been met with "No, can't do it." "No it sounds too institutional." "Congress will never buy it." It will erode our sovereignty. "Politically, it will not work." We learned from that.

La troisième question, en ce moment, est que quelqu'un à l'Union européenne m'a dit qu'ils ne désarmeraient pas unilatéralement tant et aussi longtemps que l'OMC n'aura pas réglé certaines de ces questions. Au beau milieu de la ronde de l'OMC, qui, en ce moment, céderait quelque chose de sérieux? La question de l'agriculture est énorme dans toute cette équation.

Le sénateur Graham: Juste, par curiosité, quelle interaction y a-t-il entre vos deux organisations?

M. d'Aquino: Tout juste hier, sénateur, nous disions l'un et l'autre que nous sommes des camarades. Il y a en vérité énormément d'interactions entre nos deux organisations. Depuis la fondation même de notre organisation, le président de la Chambre de Commerce du Canada siège en tant que membre ex officio à notre conseil d'administration.

M. Keyes: Notre relation de travail est excellente, absolument.

Le sénateur Graham: M. Keyes apporte à vos 150 super grosses entreprises 170 000...

M. Keyes: Grosses et petites.

Le sénateur Graham: J'ai une question au sujet de l'union douanière.

Monsieur d'Aquino, vous dites dans votre mémoire, au sujet de la stratégie de votre conseil, que bien que «la réduction suggérée des différences entre le traitement canadien et le traitement américain du commerce avec des pays tiers puisse éventuellement illustrer les avantages d'une union douanière exhaustive, ni cette option ni une monnaie commune ne font partie de la stratégie dont nous faisons la promotion».

Monsieur Keyes, vous nous avez livré un argument plutôt convaincant en faveur d'une union douanière. À la fin, vous aviez mis un bémol en disant «Politiquement, il s'agirait clairement là d'une étape importante et le moment présent ne serait pas opportun pour une telle initiative».

Monsieur Keyes, pourquoi? Monsieur d'Aquino, pourquoi cela ne fait-il pas partie de votre stratégie?

Si je me souviens bien, la semaine dernière vous avez mentionné Roy McLaren, qui a dit qu'il n'y a pas de grandes chances pour cela. Un autre témoin a dit que ce n'était pas au programme. Encore un autre témoin a dit que ce n'était pas réaliste. Un de nos témoins était quant à lui très en faveur d'une union douanière.

Vous pourriez peut-être tous les deux réagir.

M. d'Aquino: Sénateur Graham, je suis très en faveur d'une union douanière. Je pense que cela est réaliste et faisable. Cependant, nous n'en préconisons pas une parce que chaque fois au cours des trois dernières années que nous avons soulevé la question d'une union douanière, même auprès de membres du monde des affaires américain, on nous a toujours dit «Non, on ne peut pas». «Non, cela paraît trop institutionnel». «Le Congrès n'acceptera jamais». Cela entamera notre souveraineté. «Politiquement, cela ne fonctionnera pas.» Nous en avons tiré des leçons.

While it happens to be a strong preference of mine and many of my colleagues who would not wink their eye twice about the ideas of a customs union, we have decided that as part of our strategy, it is not tactically desirable to go forward with it.

We will achieve our same ends, in our view, by not appearing before the Americans and saying to our CEO counterparts that we come with a proposal for a customs union. However, if we move ahead in all the areas we have mentioned, we will achieve a de facto situation that will equate to a customs union.

Just as common currency is rejected out of hand, a customs union is rejected by a great number of people because the mindset in the United States is not there.

In the autumn of 1981, when we first put forward an idea of a free trade agreement with the Americans, it was rejected out of hand, as well. It took us until 1984 to get our CEO counterparts to sit down with us to have a discussion about something called an FTA, because they said that they were not comfortable with this thing and did not know what it was, et cetera.

We have learned many lessons from the past. Are we in favour of the idea? Absolutely. Does it make sense for the continent? Without question.

Senator Graham: Is it something you intend to pursue?

Mr. d'Aquino: We have done a lot of work on what the elements of a customs union are. We are talking within our family here, although I know it is part of the public record. We are trying to achieve, via the backdoor, what we do not think we could achieve via the front.

Mr. Keyes: The reasons and issues that we have raised in our paper as to why it could be problematical are standing in the way. Around the issues of sovereignty, our countries are different sizes. Whose rules would prevail — especially when you start to negotiate on a common external? Will it be U.S. rules or our rules?

There is an unequal weight between the elephant ant mouse. If we thought we could have the leverage and the negotiating power and the bargaining power to be able to get our views to prevail on an equal basis within that customs union and deal with the sovereignty and those kinds of issues on the margins, then we might be much more optimistic than we are. Clearly, in our own membership, we have pros and cons; some people think that this is the way to go, and others disagree.

We are saying that we should have a look at how to do it, the pluses and minuses and get our head around this idea. It may well turn out to be the bold step, just at FTA was in 1988.

Bien que ce soit là ma très nette préférence et celle de nombre de mes collègues qui n'hésiteraient pas une seconde, nous avons décidé que sur le plan tactique il n'est pas dans l'intérêt de notre stratégie d'aller de l'avant avec l'idée d'une union douanière.

À notre avis, nous obtiendrons le même résultat en bout de ligne en ne nous présentant pas devant les Américains et en ne disant pas à nos PDG homologues que nous leur venons avec une proposition en vue d'une union douanière. Cependant, si nous progressons dans tous les domaines que nous avons mentionnés, nous obtiendrons une situation qui, dans les faits, équivaudra à une union douanière.

Tout comme l'idée d'une devise commune est rejetée du revers de la main, celle d'une union douanière est rejetée par beaucoup de gens parce que l'attitude nécessaire n'est pas présente aux États-Unis.

À l'automne 1981 lorsque nous avons pour la première fois évoqué l'idée d'un accord de libre-échange avec les Américains, elle avait elle aussi été rejetée du revers de la main. Il nous a fallu attendre jusqu'en 1984 pour que nos homologues PDG s'assoient avec nous pour discuter d'une chose appelée ALÉ, parce qu'ils disaient qu'ils ne se sentaient pas l'aise quant à cette idée, qu'ils ne savaient pas ce que c'était, et cetera.

Nous avons tiré de nombreuses leçons du passé. Sommes-nous en faveur de l'idée? Absolument. Cela est-il logique pour le continent? Incontestablement.

Le sénateur Graham: S'agit-il d'une chose que vous allez poursuivre?

M. d'Aquino: Nous avons fait beaucoup de travail sur les éléments devant constituer une union douanière. Nous parlons ici en famille, même si je sais que la transcription de la réunion va être publique. Nous essayons de réaliser, en passant par la porte arrière, ce que nous ne pensons pas pouvoir réaliser en empruntant la porte de devant.

M. Keyes: Les raisons et les questions que nous avons soulevées dans notre mémoire pour expliquer pourquoi cela pourrait poser problème font obstacle. S'agissant de l'aspect souveraineté, nos pays sont de tailles différentes. Ce serait les règles de quel pays qui l'emporteraient — surtout si l'on commence à négocier une position extérieure commune? Est-ce que ce serait les règles américaines ou les nôtres?

Il y a une énorme différence de poids entre l'éléphant et la souris. Si nous pensions avoir le poids, le pouvoir de négociation nécessaire pour que nos vues soient mises sur un pied d'égalité à l'intérieur de cette union douanière, ainsi que sur le plan souveraineté et questions plus marginales, alors nous serions peut-être beaucoup plus optimistes que nos ne le sommes. Clairement, il y a parmi nos membres des gens qui sont pour et des gens qui sont contre; certains pensent que c'est ce qu'il faudrait faire, mais d'autres ne sont pas du même avis.

Ce que nous disons c'est qu'il nous faut voir comment procéder, évaluer les avantages et les inconvénients et faire le tri dans tout cela. Cela pourrait très bien s'avérer être le pas audacieux qu'a été l'ALÉ en 1988.

Mr. Alexander Lofthouse, Policy Analyst, The Canadian Chamber of Commerce: By saying that, politically, the time is not right, we meant that when we are under an orange alert, it is not the time to talk about a customs union. God willing, this crisis will not last forever.

Once the crisis has passed, we will have to move on and think about the future of North America. We will need to take a look at what is in the toolbox and what it would mean for Canada. We would want to discuss it publicly and look at options when we are ready to move on.

The time is not ripe at this moment. However, we have to talk about it. We have to assess the option before we know whether we can move on it.

Mr. d'Aquino: Normally I agree with almost everything my good friend Mr. Keyes says. However, we are not really concerned about these differences.

Why do I say that? Look at the degree of integration between our markets — capital market, automotive markets, steel markets, and food markets. The fact is that the level of integration is great. Our tariff structure, with a few anomalies we are close to being able to come up with what I would call a uniform regime. That does not mean we buy the U.S. rule; we buy a common set of rules. Why are they common? We are a common economy. We are an integrated economy.

There would be a few rather difficult exceptions. However, we could sit down tomorrow and reach an agreement in the context of that customs union that I think would encompass 90 per cent of the economy. We might have to fight about 10 per cent, but so what? We can reach agreements on the 10 per cent.

I do not think this differentiation — given the level of integration — really works. Our multinationals are integrated, and we are working so closely together.

Senator Graham: In so many areas, we will have a customs union.

The Chairman: I do not know that that is the case, but it is a proposition.

Mr. Keyes: Mr. d'Aquino is absolutely right on the business side. We can see much that stitches us together. The governmental institutions are the tough nuts to crack. People will stumble of the processes, institutions and sovereignty questions.

Senator Di Nino: First, I would like to suggest that after the witnesses are finished, we have a five-minute in camera session. I think that there are some issues that we should deal in relationship to our trip out west next week.

I am hearing that we have a relationship, which, by all standards, can be described as successful. However, we do have irritants. I wonder if I am correctly interpreting both of you gentlemen when I understand you to say that there are concerns

M. Alexander Lofthouse, analyste de politiques, Chambre de Commerce du Canada: Lorsque nous avons dit que ce n'est pas le bon moment, politiquement, c'est qu'il y a une alerte orange et ce n'est donc pas le bon moment pour parler union douanière. Si Dieu le veut, la crise ne durera pas éternellement.

Une fois la crise passée, il nous faudra poursuivre et réfléchir à l'avenir de l'Amérique du Nord. Il nous faudra voir ce qui se trouve dans la boîte à outils et ce que cela signifierait pour le Canada. Il nous faudrait en discuter publiquement et examiner les différentes options envisageables.

Le moment présent ne serait pas propice. Il nous faut cependant en parler. Il nous faut évaluer l'option avant de savoir si l'on peut ou non la poursuivre.

M. d'Aquino: En temps normal, je suis presque toujours d'accord avec M. Keyes. Cependant, nous ne sommes pas vraiment préoccupés par ces différences.

Pourquoi est-ce que je dis cela? Regardez le degré d'intégration entre nos marchés — marchés des capitaux, marchés de l'automobile, marchés de l'acier et marchés de l'alimentation. La réalité est que le niveau d'intégration est énorme. Quant à la structure tarifaire, exception faite de quelques anomalies, nous sommes presque sur le point d'aboutir à ce que j'appellerais un régime uniforme. Cela ne veut pas dire que nous achetons la règle américaine: nous achetons un jeu de règles commun. Pourquoi? Parce que nous sommes une économie commune. Nous sommes une économie intégrée.

Il y aurait quelques petites exceptions plutôt épineuses. Cependant, nous pourrions nous asseoir demain et en arriver à une entente en matière d'union douanière englobant, je pense, 90 p. 100 de l'économie. Il nous faudrait peut-être nous chamailler pour les 10 p. 100 restants, et puis après? Nous pourrons en arriver à des ententes sur les 10 p. 100.

Je ne pense pas que cette différenciation — compte tenu du niveau d'intégration — fonctionne vraiment. Nos multinationales sont intégrées et nous travaillons très étroitement ensemble.

Le sénateur Graham: Dans bien des domaines, donc, nous aurons une union douanière.

Le président: Je ne sais pas si c'est le cas, mais c'est une proposition.

M. Keyes: M. d'Aquino a tout à fait raison en ce qui concerne le secteur privé. Il y a beaucoup de choses qui nous lient ensemble. Ce sont les institutions gouvernementales qui sont les durs à cuire. Cela achoppera sur les questions de processus, d'institutions et de souveraineté.

Le sénateur Di Nino: J'aimerais tout d'abord proposer que nous ayons une petite séance à huis clos de cinq minutes une fois que les témoins auront terminé. Je pense qu'il y a un certain nombre de questions dont nous devrions traiter relativement à notre voyage dans l'Ouest la semaine prochaine.

Ce que j'entends est que nous avons une relation qui, selon tous les critères, peut être décrite comme étant réussie. Il y a néanmoins des irritants. Vous ai-je bien compris tous les deux en pensant qu'il y a certaines préoccupations quant à ce vers quoi tend cette

about where this relationship is going, whether it is going forth in a positive manner and perhaps that there is an absence of political will in trying to solve these problems? Am I correct at this point?

Mr. d'Aquino: I would say that there is reluctance among Canadians — not only among some Canadian political elites — but also among many influential people about taking the next bold step. Our argument is that Canadians today, because of our great success — and the polls support this — are much more confident about how we feel living next to this country. We are concerned now about Iraq and red alerts and so on, but let us put that aside.

We feel that the great security imperative that September 11 created has generated a huge opportunity for us all. We have to pull it all together. It is not the business community that will pull it together, and it will not be journalists who will pull it all together. It has to be a government that pulls it all together.

Getting back to something Mr. Keyes said, the reason for going forward so aggressively with our strategy is that we believe that if we can get a clear idea of what we want by way of a strategy — what I call a winning strategy — it is we who have to take it, develop it and sell to the Americans. I think we have the basis for being able to do that, but it does require a government, a leader, a consensus in our political parties to examine questions such as, "If we do not do this, what is the price?" Will the Americans impose their sovereignty on us because we are unable to affirm it? Will the ability to have a credible defence capability somehow besmirch our ability to do things on the economic side? That is what I am hearing in the United States. Will an incompatibility on how we deal with people and security issues put us at a disadvantage?

We should not be doing this for the Americans. We should come up with our strategy — a winning strategy that passes what I call the national interest test — and then sell it to the Americans. As distracted as Rome on the Potomac is, if we come up with a winning strategy on people, defence and resources and borders and common approaches to terrorism, we can do something that we never would have been able to do before September 11. However, it does require strong political leadership and strong consensus in the country to move it forward.

Mr. Keyes: I basically agree with what Mr. d'Aquino is saying. I think he has put his finger on where we do go. We do not have an integrated agenda. We are doing a lot of issue-by-issue management and a lot of "ad hocism." The issues have been focused on the border, and I give Mr. Manley full credit for what he has done with the border.

Where does this fit in with the larger picture? Canadians do not have theirs heads around that. That is the step we are missing. The kind of work that came of the SCFAIT committee and the kind of questions that this committee is asking are examples of the

relation, s'agissant d'aller de l'avant de façon positive, et qu'il y a peut-être une absence de volonté politique en vue du règlement de certains de ces problèmes? Ai-je raison de comprendre cela?

M. d'Aquino: Je dirais qu'il y a une hésitation chez les Canadiens — et pas seulement chez certaines élites politiques canadiennes — mais également chez de nombreuses personnes influentes quant au prochain pas audacieux à faire. Notre argument est que les Canadiens sont aujourd'hui, du fait de notre grande réussite — et les sondages appuient cela — beaucoup plus confiants quant à leur existence à proximité de ce pays. Nous sommes à l'heure actuelle préoccupés par l'Iraq, les alertes rouges et tout le reste, mais mettons cela de côté pour le moment.

Nous pensons que l'énorme impératif en matière de sécurité créé le 11 septembre a produit d'énormes possibilités pour nous tous. Il nous faut mettre tout cela ensemble. Ce n'est pas le monde des affaires qui va réunir tout cela, et ce ne sera pas non plus le fait de journalistes. Il faut que ce soit un gouvernement qui réunisse le tout.

Pour en revenir à une chose que disait M. Keyes, si nous poursuivons si énergiquement notre stratégie c'est que nous croyons que si nous pouvons avoir une idée claire de ce que nous voulons en tant que stratégie — stratégie que je qualifierais de gagnante — c'est nous qui devrons l'élaborer, la soumettre et la vendre aux Américains. Je pense que nous avons la base pour faire cela, mais il faut néanmoins un gouvernement, un leader, un consensus entre nos partis politiques pour que l'on examine des questions du genre «Si nous ne faisons pas cela, quel en sera le prix?» Les Américains nous imposeront-ils leur souveraineté du fait que nous n'ayons pas pu affirmer la nôtre? La capacité d'avoir une capacité de défense crédible va-t-elle entacher notre capacité de faire des choses sur le plan économique? C'est ce que j'entends dire aux États-Unis. Une incompatibilité dans nos façons de traiter avec les gens et d'aborder les questions de sécurité va-t-elle nous défavoriser?

Nous ne devrions pas faire cela pour les Américains. Nous devrions élaborer notre propre stratégie — une stratégie gagnante qui satisfasse ce que j'appellerais le critère de l'intérêt national — puis la vendre aux Américains. Aussi distraite que soit Rome du Potomac, si nous concevons une stratégie gagnante pour les gens, la défense, les ressources, les frontières et des approches communes pour contrer le terrorisme, nous pourrons faire quelque chose que nous n'aurions jamais pu faire avant le 11 septembre. Cela exigera néanmoins un solide leadership politique et un solide consensus dans ce pays.

M. Keyes: Je suis pour la plupart d'accord avec M. d'Aquino dans ce qu'il dit. Je pense qu'il a mis le doigt sur ce qu'il nous faut faire. Nous n'avons pas de programme intégré. Nous faisons beaucoup de gestion au cas par cas et beaucoup d'improvisation. Les questions ont tourné autour de la frontière, et j'attribue tout le mérite à M. Manley pour ce qu'il a fait au sujet de la frontière.

Où cela s'inscrit-il dans le tableau d'ensemble? Les Canadiens ne voient pas très bien. C'est cette étape-là qui nous manque. Les travaux du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international de la Chambre des communes et les

kind of discussion we must have so that we can stitch something together and move on and get the political commitment from the top and go.

Senator Di Nino: You just touched on the second part of my question, which is one of the critical components to the success. Senator Grafstein talked about the business community. You just said Canadians do not have their heads around it. It reminds me of a comment made by a number of people. You said that integration was happening. One of our other witnesses suggested there is a silent integration with the U.S., and he followed up by saying that Canadians do not mind.

I suspect that as part of trying to deal with this problem, we also need some sort of communication strategy to bring Canadians to this so they fully understand. It seems to me that that is missing. Am I reading it correctly?

Mr. Keyes: You are. I do not think Canadians appreciate the extent to which we are so integrated and that this is where our future is, whether we like it or not. We will not change our geography.

The Chairman: I have a question along the same lines as those posed by Senator Grafstein and Senator Di Nino. Have we not backed ourselves into a situation where we have become hostages? We are not in charge; we are hostages.

The Americans are under attack. It is a world story that they are talking about going to war. We have about 86 per cent of our exports going to one country — 35 per cent of our GDP. I know about security matters. This occurred to me immediately. I have spent much of my life in places where they have big security problems. We have been told that every two and a half seconds, a truck crosses that border. I ask, what happens if it becomes every five or ten seconds? We do not control that at all.

I may not agree with some of the directions that the Americans have taken. I may be a member of what appears to be the large majority, but just the same, here we are talking about customs unions and fundamental changes to things that I would think they would be not very interested in right at the moment.

The Mexicans have gone to a lot of trouble. I speak Spanish, and I know Mexico fairly well. They have a free trade agreement with the European Union, and they are working on one with Japan. They are trying to get themselves out of being a hostage. I know it is a comprehensive free trade agreement with Mexico, because Ambassador Phillips told me.

Does this not give us some cause for concern that we are, in fact, dependent on a country that is at war with a whole lot of people? We are dependent on trading with them across a border that has to

questions que pose le comité ici réuni sont des exemples du genre de discussions qu'il nous faut avoir afin d'être en mesure de coudre quelque chose et de passer à l'étape suivante pour obtenir l'engagement politique d'en haut et foncer.

Le sénateur Di Nino: Vous venez d'aborder la deuxième partie de ma question, soit les éléments essentiels à la réussite. Le sénateur Grafstein a parlé du monde des affaires. Vous venez à l'instant de dire que les Canadiens ne voient pas. Cela me fait penser à un commentaire que m'ont fait un certain nombre de personnes. Vous avez dit que l'intégration se fait. L'un des témoins que nous avons entendus avant vous a dit qu'il y a une intégration silencieuse avec les États-Unis et il a enchaîné en disant que cela n'ennuie pas les Canadiens.

J'imagine que face à ce problème il nous faut un genre de stratégie de communication pour amener les Canadiens à pleinement comprendre tout cela. Il me semble que c'est cela qui fait défaut. Ai-je raison?

M. Keyes: Oui. Je ne pense pas que les Canadiens comprennent vraiment dans quelle mesure les deux pays sont intégrés et que c'est cela notre avenir, que cela nous plaise ou non. Nous n'allons pas changer notre géographie.

Le président: J'ai une question qui s'inscrit dans le même ordre d'idées que celles posées par les sénateurs Grafstein et Di Nino. Ne nous sommes-nous pas enfermés dans une situation dans laquelle nous sommes devenus otages? Nous ne sommes pas aux commandes; nous sommes otages.

Les Américains se font attaquer. Partout dans le monde ils disent qu'ils partent en guerre. Environ 86 p. 100 de nos exportations vont à un seul et même pays — 35 p. 100 de notre PIB. Je suis au courant des questions de sécurité. Ceci m'est venu tout de suite à l'esprit. J'ai passé le gros de ma vie dans des endroits où il existe d'énormes problèmes de sécurité. On nous dit que toutes les deux secondes et demie, un camion traverse cette frontière. Je vous demande ceci: Que se passera-t-il si cela ne se fait plus que toutes les cinq ou dix secondes? Nous ne contrôlerons aucunement cela.

Je ne suis peut-être pas très en faveur de certaines des directions empruntées par les Américains. Je suis peut-être membre de ce qui semble être la grosse majorité, mais nous voici malgré tout ici en train de parler d'union douanière et de changements fondamentaux à des choses auxquelles je m'imagine qu'ils ne s'intéressent pas beaucoup en ce moment.

Les Mexicains ont déployé beaucoup d'efforts. Je parle espagnol et je connais assez bien le Mexique. Le Mexique a un accord de libre-échange avec l'Union européenne et il essaie d'en négocier un avec le Japon. Il s'efforce de ne plus être un otage. Je sais qu'il s'agit d'un accord de libre-échange exhaustif avec le Mexique parce que l'ambassadeur Phillips me l'a dit.

Cela ne nous préoccupe-t-il pas jusqu'à un certain point que nous soyons en fait dépendants à l'égard d'un pays qui est en guerre avec beaucoup de gens? Nous sommes dépendants à

be practically open for I do not know how many million Canadians jobs. Mr. Keyes, what do you think about that?

Mr. Keyes: I think it is important in the Canadian interest and from a trade policy perspective that we diversify our trade pattern as much as possible. Having all your eggs in one basket is a great ride while it lasts.

The Chairman: Yet the ride has ended.

Mr. Keyes: No, the ride has not ended, not at all. The ride is continuing. We have some, hopefully, short-term issues on how to manage things in a better way.

I think being next door to the largest and most dynamic market in the world is a good advantage. Let us maximize that leverage. That is what we have been trying to do and what the business community has done since the FTA and NAFTA. The numbers show it. That does not mean diminishing your efforts to diversify your trade pattern absolutely wherever you can.

The Chairman: Mr. Lofthouse pointed out, with great accuracy, that until the WTO negotiations — which do not seem to be going well — end, no one will do anything, because positions are taken in the larger picture. There is the issue of the border. There are three kilometres of trucks along the 401 — what concerns does that raise for someone who is sending "just-in-time" goods to a market?

Mr. d'Aquino: You have described a glass half empty. Let me give you the glass half full argument. Last year, 225 million people crossed that border both ways, and 13 million trucks crossed that border both ways. As a result, in particular of September 11, our security between Canada and the United States, has now become totally indivisible. Thirty-seven states count on us as their most important market. Our economies are much more heavily integrated than most people already know. When it comes to critical areas such as the Internet, financial backbone structures, hydroelectric power, energy — however you want to cut it — do not think of us being hostages to them. We are extremely important to them as well. It cuts both ways.

The Chairman: We are 2 per cent of their GDP, and they are 35 per cent of ours.

Senator Grafstein: We supply 18 per cent of their energy.

Mr. d'Aquino: When you say 2 per cent of their GDP, that is a very big number. The GDPs that cross the Belgian-Dutch border or the Italian-Austrian border are peanuts by comparison. It is significant in real terms, and we have to be smart and take advantage of this interdependence.

l'égard du commerce que nous faisons avec lui à travers une frontière qui doit être à toutes fins pratiques ouverte pour je ne sais trop combien de millions d'emplois canadiens. Qu'en pensez-vous, monsieur Keyes?

M. Keyes: Je pense qu'il est important, dans l'intérêt du Canada et du point de vue politiques commerciales, que nous diversifiions autant que possible nos schémas d'échanges commerciaux. Mettre tous ses oeufs dans le même panier est formidable tant que le tour de manège dure.

Le président: Mais le tour de manège est fini.

M. Keyes: Non, il n'est pas fini, pas du tout. On tourne toujours. Nous avons des idées, j'espère, pour le court terme, quant à la façon de mieux gérer les choses.

Je pense que le fait d'être voisin immédiat du marché le plus important et le plus dynamique au monde est un bon avantage. Tirons un maximum de l'effet de levier que cela nous donne. C'est ce que nous nous efforçons de faire et c'est ce que fait le monde des affaires depuis l'ALÉ et l'ALENA. Les chiffres le montrent. Cela ne veut pas dire qu'il faut diminuer vos efforts en vue de diversifier partout où cela est possible votre schéma d'échanges.

Le président: M. Lofthouse a souligné, à très juste titre, que tant et aussi longtemps que les négociations à l'OMC — qui ne semblent pas très bien se dérouler — n'auront pas abouti, personne ne bougera, car les positions sont prises dans le tableau d'ensemble. Il y a la question de la frontière. Il y a trois kilomètres de camions le long de la 401 — quelles préoccupations cela soulève-t-il pour quelqu'un qui livre des marchandises «juste à temps» à un marché?

M. d'Aquino: Vous avez décrit un verre à moitié vide. Permettez-moi de vous servir l'argument du verre à moitié plein. L'an dernier, 225 millions de personnes ont traversé cette frontière dans les deux sens, et c'était le cas également de 13 millions de camions. En conséquence, surtout avec les événements du 11 septembre, la sécurité entre le Canada et les États-Unis est devenue totalement indivisible. Trente-sept États comptent sur nous en notre qualité de plus gros marché. Nos économies sont beaucoup plus intégrées que ne le savent la plupart des gens. S'agissant de secteurs clés comme l'Internet, les structures financières, l'énergie hydroélectrique, l'énergie — peu importe — ne croyez pas que nous sommes leurs otages. Nous sommes également extrêmement importants pour eux. Cela marche dans les deux sens.

Le président: Nous représentons 2 p. 100 de leur PIB, et eux comptent pour 35 p. 100 du nôtre.

Le sénateur Grafstein: Nous fournissons 18 p. 100 de l'énergie dont ils ont besoin.

M. d'Aquino: Lorsque vous dites 2 p. 100 de leur PIB, il s'agit là d'un chiffre énorme. Les pourcentages de PIB qui passent par la frontière entre la Belgique et les Pays-Bas ou la frontière entre l'Italie et l'Autriche ne sont qu'une bagatelle à côté. Ce pourcentage est important en termes réels, et il nous faut être futés et profiter de cette interdépendance.

This interdependence will become clearer as we go from code orange to code red, as we fight this war on terror and as integration continues and is irreversible. Have we been good at selling that argument? No. Have we been clever at getting our ducks together and going at them with a strategy that works? Not yet. We did it once when there was a great threat. This time the threat is global terror and the possibility of the border shutting down. The last time we had this great debate in Canada, it was the great threat of U.S. trade protectionism. The free trade agreement did not solve everything, but look at the numbers today. They show that we solved a great deal.

This is time for another bold step. Just like we Canadians were the engineers of the last great step, we have to be the engineers of the next great step. If we do not do it, we will go from code orange to code red and Mr. Ashcroft and Mr. Ridge and everyone else will say regardless of those 30 million people to the north, we will do whatever we have to do to look after our interests. That is why we have to define the interests for them and do it on our terms. That is what we are asking for.

The Chairman: Thank you very much. It has been an interesting meeting.

The committee continued *in camera*.

Cette interdépendance va ressortir encore plus clairement au fur et à mesure du passage du code orange au code rouge, au fur et à mesure de la guerre contre le terrorisme et au fur et à mesure de la poursuite d'une intégration qui est irréversible. Avons-nous bien vendu cet argument? Non. Avons-nous été ingénieux dans le travail préparatoire afin de leur soumettre une stratégie qui fonctionne? Pas encore. Nous l'avons fait une fois, lorsqu'il y a eu une énorme menace. Cette fois-ci, la menace est celle du terrorisme mondial et de la possibilité de la fermeture de la frontière. La dernière fois que nous avons eu ce grand débat au Canada c'était lors de la grande menace du protectionnisme commercial américain. L'accord de libre-échange n'a pas réglé tous les problèmes, mais regardez les chiffres aujourd'hui. Ils montrent que nous avons réglé un grand nombre des problèmes.

Le moment est venu pour nous de faire un autre pas audacieux. Tout comme nous autres Canadiens avons été les ingénieurs du dernier grand pas en avant, il nous faut être les ingénieurs du grand pas en avant suivant. Si nous ne le faisons pas, nous passerons du code orange au code vert et M. Ashcroft et M. Ridge et tous les autres diront que peu importe les 30 millions de personnes vivant au nord d'eux, ils feront ce qu'il leur faut faire pour s'occuper de leurs propres intérêts. Voilà pourquoi il nous faut définir les intérêts pour eux et selon nos conditions. Voilà ce que nous demandons.

Le président: Merci beaucoup. Cette réunion a été fort intéressante.

La séance se poursuit à huis clos.

From the Canadian Chamber of Commerce:

Mr. Bob Keyes, Vice-President, International;

Mr. Alexander Lofthouse, Policy Analyst.

De la Chambre du commerce du Canada:

M. Bob Keyes, vice-président, International;

M. Alexander Lofthouse, analyste des politiques.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid
Lettermail
Poste-payé
Poste-lettre
1782711
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:

Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:

Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

Tuesday, February 11, 2003

As an individual:

Mr. Charles Gastle, Partner, Shibley Righton.

From the Free Trade Lumber Council:

Mr. Frank Dottori, Co-President;

Mr. Carl Grenier, Senior Vice-President.

From Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada:

Mr. Fred Wilson, National Representative.

From the Forest Products Association of Canada:

Mr. Avrim Lazar, President.

From the Maritime Lumber Bureau:

Ms. Diana Blenkhorn, President and Chief Executive Officer.

Wednesday, February 12, 2003

From the Canadian Council of Chief Executive Officers:

Mr. Thomas d'Aquino, President and Chief Executive Officer;

Mr. George Haynal, Senior Vice-President;

Mr. Sam T. Boutziouvis, Vice President, Policy and Senior Economic Advisor.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

Le mardi 11 février 2003

À titre personnel:

M. Charles Gastle, partenaire, Shibley Righton.

Du Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre:

M. Frank Dottori, co-président;

M. Carl Grenier, vice-président principal.

Du Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier:

M. Fred Wilson, représentant national.

De l'Association des produits forestiers du Canada:

M. Avrim Lazar, président.

Du Bureau du bois de sciage des Maritimes:

Mme Diana Blenkhorn, présidente et directrice générale.

Le mercredi 12 février 2003

Du Conseil canadien des chefs d'entreprise:

M. Thomas d'Aquino, président et directeur général;

M. George Haynal, premier vice-président;

M. Sam T. Boutziouvis, vice-président et conseiller principal de l'économie.

(*Suite à la page précédente*)

Available from:
Communication Canada – Canadian Government Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9
Also available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

En vente:
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9
Aussi disponible sur internet: http://www.parl.gc.ca