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

Délibérations du Comité sénatorial permanent des

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:
The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:
L'honorable PETER A. STOLLERY

Monday, February 17, 2003

Le lundi 17 février 2003

Issue No. 4

Fascicule n^{o} 4

Eighth and ninth meetings on:

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

Huitième et neuvième réunions concernant:

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

WITNESSES:
(*See back cover*)

TÉMOINS:
(*Voir à l'endos*)

40174-40175

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Andreychuk	De Bané, P.C.
Austin, P.C.	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)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino

et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	De Bané, c.p.
Austin, c.p.	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)

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

VANCOUVER, Monday February 17, 2003
(9)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:04 a.m. in the Asia Pacific Room of the Morris J. Wosk Centre for Dialogue, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Carney, P.C., De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (6).

Other senator present: The Honourable Senator Lawson (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 reporters of the Senate.

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 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 for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and *d*) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

From Doman Industries Limited:

Mr. Bob Flitton, Manager, Real Estate and Governmental Affairs.

From Weyerhaeuser:

Mr. David A. Larsen, Vice President, Government and Public Affairs.

From the British Columbia Lumber Trade Council:

Mr. John Allan, President.

Mr. Flitton made a presentation and answered questions.

Mr. Larsen made a presentation and answered questions.

Mr. Allan made a presentation and answered questions.

At 11:54 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

VANCOUVER, le lundi 17 février 2003
(9)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 04, dans la salle Asie Pacifique au Morris J. Wosk Centre for Dialogue, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Carney, c.p., De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (6).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Lawson (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:

De Doman Industries Limited:

M. Bob Flitton, directeur, Biens immobiliers et relations gouvernementales.

De Weyerhaeuser:

M. David A. Larsen, vice-président, Affaires gouvernementales et publiques.

Du British Columbia Lumber Trade Council:

M. John Allan, président.

M. Flitton fait un exposé puis répond aux questions.

M. Larsen fait un exposé puis répond aux questions.

M. Allan fait un exposé puis répond aux questions.

À 11 h 54, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

VANCOUVER, Monday February 17, 2003
(10)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 1:34 p.m. in the Asia Pacific Room of the Morris J. Wosk Centre for Dialogue, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Carney, P.C., De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (6).

Other senator present: The Honourable Senator Lawson (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: 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 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 for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and *d*) the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

As individuals:

Mr. Billy Garton, Partner, Bull, Housser & Tupper;

Mr. Les Reed, Forest Policy Consultant.

From the Industrial, Wood & Allied Workers of Canada:

Mr. Kim Pollock, National Director, Public Policy and Environment.

As an individual:

Professor Richard Harris, Economics Department, Simon Fraser University.

Mr. Garton made a presentation and answered questions.

Mr. Reed made a presentation and answered questions.

Mr. Pollock made a presentation and answered questions.

Professor Harris made a presentation and answered questions.

At 3:00 p.m., the committee suspended its proceedings.

VANCOUVER, le lundi 17 février 2003
(10)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 13 h 34, dans la salle Asie Pacifique au Morris J. Wosk Centre for Dialogue, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Carney, c.p., De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (6).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Lawson (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. Billy Garton, associé, Bull, Housser & Tupper;

M. Les Reed, consultant en politiques forestières.

De l'Industrial Wood & Allied Workers of Canada:

M. Kim Pollock, directeur national, Politique publique et environnement.

À titre personnel:

M. Richard Harris, professeur, Département des sciences économiques, Université Simon Fraser.

M. Garton fait un exposé puis répond aux questions.

M. Reed fait un exposé puis répond aux questions.

M. Pollock fait un exposé puis répond aux questions.

M. Harris fait un exposé puis répond aux questions.

À 15 h 00, le comité suspend ses travaux.

At 3:22 p.m., the committee resumed its proceedings.

At 4:41 pm., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

À 15 h 22, le comité reprend ses travaux.

À 16 h 41, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

VANCOUVER, Monday, February 17, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:04 a.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, ladies and gentlemen, I would like to call the meeting to order.

I am privileged to chair the Standing Senate Committee on Foreign Affairs. In just a moment I will introduce my fellow committee members, although I am sure you see some familiar faces. On behalf of the committee, let me welcome you and say how delighted we are to be here in Vancouver and to have the opportunity to hear your views on some of the international trade challenges that confront us today. Our mandate is to examine and report on the Canada-United States Trade Agreement of 1988, 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 settlement mechanisms. We are expected to present our final report no later than December of this year.

Let me say from the outset that we find ourselves in very difficult circumstances as they relate to our trade relations with the United States. No sector has been hit harder than the softwood lumber industry. No one knows better than you the devastating impact of the imposition of punishing export tariffs on your products: lost business, mills closed, skilled workers out on the street. Western grain farmers are on notice that they are the next Canadian industry to be targeted.

In the normal course of our daily business we shop around. As industries, businesses and consumers we shop for the best deal. It is the competitive marketplace. If you do not like the price you go somewhere else. However, Canada has nowhere else to go because there is only one buyer, the United States, and that buyer is holding us hostage. Eighty-six per cent of Canada's international trade volume flows south. Thirty-two to thirty-five per cent of our gross domestic product is dependent upon our trade with the United States.

British Columbia is among the least dependent provinces on trade with the U.S. but it is still the destination for 70 per cent of your export products, and more than half of that is softwood lumber. Let me remind you of the lineups at the border crossings south of Vancouver shortly after September 11 and the impact that that had on the businesses of this province that rely on the U.S. market.

TÉMOIGNAGES

VANCOUVER, le lundi 17 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 04 pour examiner, en vue d'en faire rapport, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

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

[*Traduction*]

Le président: Chers collègues, mesdames et messieurs, la séance est ouverte.

J'ai le privilège de présider le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères. Je vais vous présenter mes collègues dans un instant, même si vous en connaissez sûrement quelques-uns. Au nom du comité, je voudrais vous souhaiter la bienvenue et vous dire à quel point nous sommes heureux d'être ici à Vancouver et d'avoir l'occasion d'entendre vos vues sur certains des défis que nous avons à relever aujourd'hui dans le secteur du commerce international. Nous avons pour mandat d'examiner, en vue d'en faire rapport, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis de 1988, l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992, les garanties d'accès aux marchés américain et mexicain pour les biens et services canadiens, et la mise en place de mécanismes efficaces de règlement des différends. Nous devons présenter notre rapport final au plus tard en décembre.

Permettez-moi de vous dire, pour commencer, que nous nous trouvons actuellement dans une situation très difficile en ce qui concerne nos relations commerciales avec les Américains. Aucun secteur n'a été plus touché que celui du bois d'oeuvre. Vous connaissez mieux que quiconque les effets dévastateurs que l'imposition de lourds droits d'exportation a eus sur vos produits: pertes de contrats, fermetures d'usines, mises à pied de travailleurs spécialisés. Et les producteurs céréaliers de l'Ouest savent bien que leur secteur est la prochaine industrie canadienne dans la mire des Américains.

Dans le cours normal des choses, nous faisons le tour du marché. Qu'on soit un consommateur, une industrie ou une entreprise, on cherche à en avoir le plus possible pour son argent. C'est ce qui se passe quand le marché est parfaitement concurrentiel. Si vous n'aimez pas le prix qu'on vous propose, vous allez voir ailleurs. Mais le Canada ne peut pas aller voir ailleurs parce qu'il n'a qu'un seul acheteur — les États-Unis — et que cet acheteur nous tient en otage. Nos échanges commerciaux internationaux se font à 80 p. 100 vers le sud. Et notre produit intérieur brut dépend des États-Unis dans une proportion de 32 à 35 p. 100.

La Colombie-Britannique est une des provinces les moins dépendantes du commerce avec les États-Unis, mais c'est quand même là que s'en vont 70 p. 100 de vos produits d'exportation, dont plus de la moitié se compose de bois d'oeuvre résineux. Permettez-moi de vous rappeler les queues qui s'étiraient aux postes frontière, au sud de Vancouver, dans les jours qui ont suivi le 11 septembre, et les conséquences de cette situation sur les entreprises de la province qui dépendent du marché américain.

Make no mistake about it; the United States is on a war footing. There is a preoccupation with security issues and with security at border points. If new security measures are imposed that slow the flow of traffic even by seconds then the impact will be devastating, not just for British Columbia, but also for all of Canada, and I do not think for one moment that I am overstating things. We are in a precarious situation.

We have come to listen. We want to hear your views, not just on trade with the United States, but on the need to explore new trade relationships and new markets to decrease our near total reliance on a trade relationship that has reduced our interests to irrelevancy.

I would like to introduce our witnesses: from Doman Industries, Mr. Bob Flitton; from Weyerhaeuser, Mr. David Larsen, who is replacing Mr. Paul Perkins; and from the British Columbia Lumber Trade Council, Mr. John Allan, its president.

Mr. Bob Flitton, Manager, Real Estate and Governmental Affairs, Doman Industries Limited: Mr. Chairman, it is a pleasure to have your committee take an interest in this subject, and it is a pleasure to be here with people like Senator Carney, whom I consider an expert in this subject, and she knows the frustrations as much as the rest of us do; and Senator Jack Austin, who has been involved in this subject for many years and also aware of our frustrations in the industry.

I would like to speak on behalf of Doman Industries. A speech was prepared on behalf of the company, but rather than reading the entire speech, I will just highlight certain paragraphs. I would also like to say that I really feel that I am here today representing Vancouver Island, the IWA workers on Vancouver Island, and the coastal communities. I am very much aware of their voice, and so please take that as the perspective.

I also want to add that this is Doman's perspective, and while it may not be 100 per cent accurate with respect to fact, it is 100 per cent accurate as to our perception of fact.

Doman employs approximately 4,000 people. Approximately 30 per cent to 40 per cent of Doman's workforce has been out of work for much of the past two years due to the softwood lumber dispute. Coastal communities have been ravaged, and many families reliant on forestry incomes have experienced severe hardship. I can tell you it has been painful to watch some families. There has been divorce, there has been bankruptcy and many, many problems. They are just beyond description.

Doman is a producer of higher-value coastal species, including Western red cedar, Northern coastal green hemlock and coastal Douglas fir, and we do not believe it is the target of the U.S. petitioners.

Ne vous y trompez pas: les États-Unis sont sur le pied de guerre. Ils se préoccupent beaucoup des questions de sécurité, en particulier à la frontière. S'il y a de nouvelles mesures de sécurité qui ralentissent le flot de la circulation, ne serait-ce que de quelques secondes, les conséquences seront dévastatrices non seulement pour la Colombie-Britannique, mais pour l'ensemble du Canada. Et je suis absolument convaincu de ne pas exagérer. Nous sommes dans une situation périlleuse.

Nous sommes venus écouter. Nous voulons connaître vos opinions, non seulement sur le commerce avec les États-Unis, mais aussi sur la nécessité d'envisager de nouer de nouveaux rapports commerciaux et de trouver de nouveaux débouchés de façon à ne plus dépendre à peu près exclusivement d'une relation avec des gens qui ne tiennent absolument pas compte de nos intérêts.

J'aimerais maintenant vous présenter nos témoins: M. Bob Flitton, de Doman Industries; M. David Larsen, de Weyerhaeuser, en remplacement de M. Paul Perkins; et le président du British Columbia Lumber Trade Council, M. John Allan.

M. Bob Flitton, directeur, Biens immobiliers et relations gouvernementales, Doman Industries Limited: Monsieur le président, nous sommes heureux de constater que votre comité s'intéresse à ce dossier, et d'être ici avec des gens comme le sénateur Carney, que je considère comme une spécialiste de la question et qui connaît nos frustrations aussi bien que nous tous, et comme le sénateur Jack Austin, qui s'occupe de ce dossier depuis des années et qui est également au courant des frustrations de notre industrie.

Je vais vous présenter le point de vue de Doman Industries. Nous avions préparé un discours au nom de l'entreprise, mais plutôt que de vous le lire en entier, je vais me contenter d'en faire ressortir certains paragraphes. Je voudrais également vous dire que j'ai vraiment l'impression de représenter ici les intérêts de l'île de Vancouver, des travailleurs de l'IWA sur l'île de Vancouver et des communautés côtières. Je connais très bien leur point de vue et je vous saurais gré de replacer mon exposé dans ce contexte.

Je répète qu'il s'agit du point de vue de Doman. Bien qu'il ne soit peut-être pas à 100 p. 100 exact en ce qui concerne les faits, il est à 100 p. 100 exact en ce qui concerne notre perception des faits.

Doman emploie environ 4 000 personnes. De 30 à 40 p. 100 de ses travailleurs ont été au chômage pendant la majeure partie des deux dernières années à cause du différend relatif au bois d'oeuvre résineux. Les communautés côtières ont été ravagées, et un grand nombre de familles qui tiraient leur revenu de l'industrie forestière ont connu de graves épreuves. Je peux vous dire qu'il a été très pénible de voir ce qui est arrivé à certaines de ces familles. Il y a eu des divorces, des faillites et une foule d'autres problèmes. C'est indescriptible.

Doman est un producteur d'espères côtières de grande valeur, dont le cèdre rouge de l'Ouest, le pin de la côte Nord et le sapin de Douglas, et nous ne nous sentons pas visés par les auteurs de la requête américaine.

I handed out a single-page graph this morning. If you look at that, column 4 is Vancouver Island and column 5 is Doman's portion of Vancouver Island, of the shipments that we make to the U.S., and we are absolutely an insignificant player in this. Because of our high-value products we do not compete with U.S. industry. Our shipments are less than one per cent of annual U.S. consumption.

Because Doman has higher-value products, we are paying duties of approximately 27 per cent. Doman has been one of the hardest-hit companies in Canada on this particular matter. It is a made-in-the-U.S. problem. The U.S. has insufficient timber to supply its own softwood lumber market. The annual U.S. consumption of softwood lumber is approximately 56 million board feet against a domestic production of 35 million. Therefore, they only have the wood to produce two-thirds of what they need. Canada makes up most of the shortfall with 18 million board feet. Coastal British Columbia supplies about two per cent of the annual consumption. Other countries supply the remainder of the market and are taking advantage of the softwood dispute to increase their market share in the United States at this time.

U.S. officials confirmed in meetings earlier this year that U.S. trade laws were implemented to protect U.S. companies, and they agreed that they are not necessarily fair.

Proof of that is that if under-pricing of the Canadian timber resource does occur, it is not reflected in industry profitability. The return to the forest industry in the past 10 years has been meagre and often at a loss. Canadian companies perform no better on the stock markets than U.S. companies.

With respect to potential injury, the U.S. has found a potential for wrongdoing by the Canadian industry. They have not found wrongdoing, and I want to emphasize that. To this point, Doman has never seen any documentation that evidences anything that Doman has done to harm the U.S. industry.

A NAFTA panel will soon hear Canadian arguments that the U.S. erred in declaring that Western red cedar is similar to U.S. and other Canadian softwood product and therefore should not be exempt from the Canada-U.S. softwood lumber dispute. Doman will testify that Western red cedar differs from and therefore does not compete with the U.S. and other Canadian products and should be exempt.

I might add at this point that I have a gentleman from Weyerhaeuser sitting on my right, and Weyerhaeuser can take a lot of credit over the past two or three years for providing leadership in our fight against the United States.

J'ai distribué ce matin un graphique d'une page. La colonne 4 de ce graphique représente la production de l'île de Vancouver, et la colonne 5, la portion de cette production qui vient de Doman; cela correspond à nos exportations vers les États-Unis, et c'est absolument insignifiant par rapport à l'ensemble. Parce que nous avons des produits de grande valeur, nous ne faisons pas concurrence à l'industrie américaine. Nos exportations aux États-Unis représentent moins de 1 p. 100 de la consommation annuelle là-bas.

Comme nous avons des produits de grande valeur, nous payons des droits d'environ 27 p. 100. Doman a été une entreprises les plus durement touchées au Canada de ce point de vue-là. C'est un problème américain. Les États-Unis n'ont pas assez de bois pour alimenter leur propre marché du bois d'oeuvre résineux. La consommation annuelle à cet égard est d'environ 56 milliards de pieds-planche, alors que la production intérieure est de 35 milliards. Par conséquent, les Américains n'ont suffisamment de bois que pour produire les deux tiers de ce dont ils ont besoin. Le Canada comble la majeure partie du déficit, avec 18 milliards de pieds-planche. et les producteurs côtiers de la Colombie-Britannique fournissent environ 2 p. 100 de cette consommation annuelle. D'autres pays fournissent le reste et profitent actuellement du conflit pour accroître leur part du marché américain.

Des fonctionnaires américains ont confirmé, lors de rencontres qui se sont tenues plus tôt cette année, que les lois commerciales américaines avaient été instaurées pour protéger les entreprises américaines et ils ont reconnu qu'elles n'étaient pas toujours équitables.

La preuve en est que, si le bois d'oeuvre canadien se vend à un prix trop bas, cela ne se reflète pas dans la rentabilité de l'industrie. Le rendement des capitaux dans l'industrie forestière, ces dernières années, a été maigre et souvent même négatif. Les entreprises canadiennes ne font pas meilleure figure que leurs homologues américaines sur les marchés boursiers.

En ce qui a trait au préjudice potentiel, les Américains ont décrété que l'industrie canadienne risquait de leur causer du tort. Ils n'ont cependant constaté aucun méfait, et je tiens à le souligner. Jusqu'ici, Doman n'a jamais vu aucune preuve selon laquelle elle aurait causé un préjudice réel à l'industrie américaine.

Un groupe spécial de l'ALENA entendra bientôt les arguments du Canada selon lesquels les États-Unis ont erronément déclaré que le cèdre rouge de l'Ouest était un produit semblable à des produits américains et à d'autres produits canadiens de bois résineux, et qu'il ne devrait par conséquent pas être exclu du différend entre le Canada et les États-Unis au sujet du bois d'oeuvre résineux. Doman témoignera du fait que le cèdre rouge de l'Ouest est différent des produits américains et des autres produits canadiens et qu'il ne leur fait par conséquent par concurrence, ce qui fait qu'il devrait être exclu.

J'ajoute qu'il y a un représentant de Weyerhaeuser assis à ma droite et que c'est à Weyerhaeuser que revient une bonne partie du mérite d'avoir orchestré notre lutte contre les États-Unis au cours des deux ou trois dernières années.

In the current Doman Chapter 11 case, Doman contends that the U.S. legislation referred to as the Byrd Amendment, which takes countervailing and anti-dumping duties collected on softwood lumber imports from Canada and provides these funds to U.S. competitors, is a violation of NAFTA. Specifically, Doman argues that the Byrd Amendment provides an impermissible competitive advantage to U.S. producers, and the WTO recently announced that the amendment, in its opinion, is illegal.

In 1996, Canada and the United States negotiated a new softwood lumber agreement, and I believe that John Allan will go through the history of this in a little more detail in a few minutes. However, the 1996 agreement resulted in quotas being implemented, and we believe that the quotas that were applicable to Vancouver Island were unfair and we questioned the management of that process. More importantly, the 1996 agreement was for a fixed term of five years and was set to expire in 2001.

The key point there is that we had five years advance warning that that agreement was going to expire, and yet on expiration we had no strategy in place for moving forward with a replacement agreement.

Immediately on expiry of the SLA, the U.S. coalition did the expected and filed a new petition against Canada, which has had disastrous results.

Doman President and CEO, Rick Doman, travelled to Ottawa to present a proposal to International Trade Minister Pierre Pettigrew for a sliding-scale interim border tax. Doman did not receive a formal response to the proposal.

In the fall of 2001, Doman filed a petition with the Commerce Department in the United States making a number of legal arguments, including that the U.S. price as a benchmark for determining whether stumpage prices in Canada provided subsidies, called ''cross-border referencing'' was directly contrary to the plain language of the countervailing duty statute under chapter 19 of NAFTA, and the SCM Agreement, which defines subsidies. The statute and the SCM Agreement state explicitly that in determining whether a good or service has been sold for adequate remuneration, the department can only consider market conditions within the country being investigated.

In the fall of 2001, the appointment of Montana Governor Marc Racicot as a special envoy to the softwood dispute signalled a U.S. willingness to reach a new agreement. Governor Racicot, a senior Republican and to become the Chairman of the National Republican Committee, was appointed directly by President Bush to try and achieve a settlement in the dispute.

Doman met with Governor Racicot immediately after his appointment. In the meeting in Washington, Doman submitted a 50-page presentation, summarized by its recommendation for a

Dans une affaire en instance engagée en vertu du chapitre 11, Doman soutient que la loi américaine appelée communément «amendement Byrd», selon laquelle les droits compensateurs et les droits antidumping perçus sur les importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada sont remis à nos concurrents américains, constitue une violation de l'ALENA. Plus précisément, Doman affirme que l'amendement Byrd assure un avantage concurrentiel inacceptable aux producteurs américains. L'OMC a rendu publique récemment une décision dans laquelle elle confirme que l'amendement Byrd est illégal.

En 1996, le Canada et les États-Unis ont négocié un nouvel accord sur le bois d'œuvre résineux, et je pense que John Allan va vous en faire un historique un peu plus détaillé dans quelques minutes. Quoi qu'il en soit, l'accord de 1996 a entraîné l'imposition de contingents; nous sommes d'avis que les contingents applicables à l'île de Vancouver étaient injustes, et nous avons contesté la gestion de ce processus, Et, surtout, l'accord de 1996 devait durer cinq ans et expirer en 2001.

Ce qu'il faut souligner, c'est que nous savions donc cinq ans à l'avance que l'accord allait prendre fin. Et pourtant, quand il est arrivé à expiration, nous n'avions aucune stratégie en place pour en assurer le remplacement.

Dès l'expiration de cet accord, le SLA, la coalition américaine a, comme on s'y attendait, déposé contre le Canada une nouvelle requête qui a eu des conséquences désastreuses.

Le président et chef de la direction de Doman, Rick Doman, s'est rendu à Ottawa pour présenter au ministre du Commerce international, Pierre Pettigrew, une proposition prévoyant une taxe provisoire qui serait perçue à la frontière selon une échelle mobile. Il n'a pas reçu de réponse officielle à sa proposition.

À l'automne 2001, Doman a déposé au département du Commerce des États-Unis une requête dans laquelle elle avançait un certain nombre d'arguments juridiques, notamment que l'utilisation des prix américains comme repère pour déterminer si les taux des droits de coupe pratiqués au Canada équivalaient à des subventions, ce qu'on appelle une «référence transfrontalière», allait directement à l'encontre du libellé très clair de la loi sur les droits compensateurs établie en vertu du chapitre 19 de l'ALENA et de l'Accord sur les SCM, qui définit les subventions. La loi et l'Accord sur les SCM établissent explicitement que, pour déterminer si un bien ou un service a été vendu à un prix adéquat, le département du Commerce peut seulement tenir compte des conditions du marché dans le pays faisant l'objet de l'enquête.

Toujours à l'automne 2001, la nomination de l'ancien gouverneur du Montana, Marc Racicot, à titre d'envoyé spécial chargé du dossier du bois d'œuvre résineux a démontré la volonté des États-Unis de parvenir à un nouvel accord. Le gouverneur Racicot, républicain haut placé qui devait devenir président du Comité républicain national, avait été nommé directement par le président Bush afin de chercher à résoudre le différend.

Doman a rencontré M. Racicot immédiatement après sa nomination. Pendant cette rencontre à Washington, elle lui a présenté un exposé de 50 pages résumé dans sa recommandation

15-per-cent interim border tax on all lumber shipments to the U.S. at or below $250 per 1,000 board feet, FOB mill, and calculated on a shipment-by-shipment basis.

Mr. Racicot was receptive to the idea, but advised Doman that if he were to assist in the process he required the Government of Canada to make a proposal for U.S. consideration. On Doman's return to Canada, a copy of the presentation and Mr. Racicot's response were forwarded to Minister Pettigrew. We are unaware of a written Canadian proposal being submitted to the U.S.

Doman further reminded Canada in March 2001, in a meeting in Ottawa, that there was a deadline of March 21, 2002 by which, under U.S. law, the U.S. had to receive a proposal from Canada or the U.S. government would be unable to settle the dispute without the explicit consent of the U.S. coalition.

The failure of Canada to make the offer by that significant date resulted in the coalition obtaining unnecessary leverage in the negotiating process. The coalition was and is intransigent and unyielding in its position, making resolution impossible. In a later meeting with Doman, the Commerce Department indicated disappointment that a Canadian offer was not made, which made it difficult for them to deal with this matter.

I understand that there is a possibility that an offer was made, but that it was unrealistic. John knows more about that than I do, but until this morning, I was never aware of any offer having been made.

It had been well known that the U.S. would not involve itself in the softwood resolution process during 2002 so as not to prejudice the Congressional elections in November of that year. From March 2002 to November 2002, the negotiating process came to a halt.

Following the congressional elections in November 2002, the U.S. refocused on the softwood issue and indicated a willingness to push for resolution. New discussions ensued, primarily between the Commerce Department and British Columbia.

British Columbia was the province most affected by CVD and anti-dumping duties, and therefore, to its credit, the most prominent in and desirous of moving the issue forward. In a meeting between Doman and the Commerce Department in January 2003, they acknowledged that British Columbia's effort was key to moving forward, and some of that credit, of course, goes to John, sitting on my left.

Canada might have significantly increased its strength in the negotiating process with better liaison with U.S. consumer groups. Canada and key provinces, including British Columbia, would be well advised in the future to develop a better

d'imposer à la frontière une taxe provisoire de 15 p. 100 sur tous les envois de bois d'œuvre aux États-Unis d'un prix égal ou inférieur à 250 $ par millier de pieds-planche, FOB scierie, et calculée ponctuellement pour chaque envoi.

M. Racicot s'est montré réceptif à cette idée, mais il a informé Doman que, pour apporter son concours au processus, il aurait besoin que le gouvernement du Canada soumette une proposition à l'examen des États-Unis. À son retour au Canada, Doman a transmis copie de l'exposé et de la réponse de M. Racicot au ministre Pettigrew. Nous n'avons pas eu connaissance qu'une proposition canadienne écrite ait été soumise aux États-Unis.

Doman a par ailleurs rappelé au Canada, en mars 2001, lors d'une réunion tenue à Ottawa, la date limite du 21 mars 2002 à laquelle, selon la loi américaine, les États-Unis devraient avoir reçu une proposition du Canada, sans quoi le gouvernement américain serait incapable de régler le différend sans le consentement explicite de la coalition américaine.

Comme le Canada n'avait pas fait d'offre à cette date importante, la coalition a obtenu une influence indue dans le processus de négociation. Elle a adopté — et maintient toujours — une position intransigeante et inflexible qui a rendu un règlement impossible. Lors d'une réunion subséquente avec Doman, les gens du département du Commerce se sont dits déçus que le Canada n'ait pas fait d'offre, car il allait leur être difficile de régler l'affaire.

Il semble qu'une offre a peut-être été faite, mais qu'elle n'était pas réaliste. John en sait plus long que moi sur la question, mais avant ce matin, je n'avais jamais entendu dire qu'il y avait eu une offre.

Il était notoire que les États-Unis ne s'engageraient pas dans un processus visant à résoudre la question du bois d'œuvre résineux après le début de 2002, afin de ne pas compromettre les résultats des élections au Congrès en novembre 2002. De mars 2002 à novembre 2002, les négociations ont donc été au point mort.

À la suite des élections au Congrès, en novembre 2002, les États-Unis se sont concentrés de nouveau sur le dossier du bois d'œuvre résineux et ont signalé leur volonté de poursuivre leurs efforts de règlement. De nouveaux entretiens ont suivi, principalement entre le département du Commerce et la Colombie-Britannique.

La Colombie-Britannique a été la province la plus touchée par les droits compensateurs et les droits antidumping et a donc été — ce qui est tout à son honneur — la plus active et la plus désireuse de faire avancer le dossier. Lors d'une rencontre entre Doman et les gens du département du Commerce, en janvier 2003, ceux-ci ont reconnu que les efforts de la Colombie-Britannique étaient essentiels pour accomplir des progrès. Et c'est en bonne partie, évidemment, grâce à mon collègue John, assis à ma gauche.

Le Canada aurait pu accroître considérablement sa force dans le processus de négociation grâce à une meilleure liaison avec les groupes de consommateurs américains. Le Canada et ses provinces clés, dont la Colombie-Britannique, feraient bien, à

relationship with the National Association of Home Builders, the National Association of Realtors and major retailers such as Home Depot.

On February 5, 2003, the Commerce Department released a 20-page draft bulletin that should be the underpinning of a resolution in the near term.

That sentence is more optimistic than where I believe we really are. We are hopeful there will be a resolution, but we have a long way to go yet.

It is expected that a settlement will be based on an interim border tax similar to what Rick Doman proposed and Weyerhaeuser has since proposed, followed by amendments to provincial forest policies. It is the desire of Canada and the U.S. that the resolution be permanent, and that the eventual outcome, described in the media as "exit-ramps," be understood from the beginning.

The U.S. is suggesting that the provinces eliminate all current constraints on companies that prevent them from adjusting to changing market conditions. Further, that the provinces implement an increased system of auctions of standing timber or logs sufficient to establish market prices that could be used to set stumpage on timbers from public lands. To help resolve this dispute, Doman and Weyerhaeuser have offered to make up to 25 per cent of their logs available to the highest bidder for domestic consumption.

Certain details of a resolution remain problematic. There is no agreement on the level or structure of an export tax, the fate of the $1 billion of Canadian duties already collected by the U.S., exactly what forestry reforms the provinces must make, the implications of anti-dumping initiatives and whether NAFTA or WTO legal action should be withdrawn as a pre-condition to settlement.

Under NAFTA trade law, Canada or any province may submit a request for a changed circumstance review. The Commerce Department then initiates a review pursuant to the regulations and will issue the final results within 270 days. If the Commerce Department is satisfied on a legal basis, it will revoke the current CVD order with respect to Canada or a particular province.

It is because of the 270-day timeline for finalizing the process after a submission by the province that Doman believes an interim Canadian border tax is critical.

In summary, Canada failed to formulate a position of consensus, which ultimately played into the hands of the U.S. coalition.

There was no apparent comprehensive Canadian political plan to persuade the U.S. administration and Congress of the merits of the Canadian position. Canada had cards to play but did not

l'avenir, d'établir de meilleurs rapports avec la National Association of Home Builders, la National Association of Realtors et des détaillants importants comme Home Depot.

Le 5 février 2003, le département du Commerce a publié une ébauche de bulletin de 20 pages qui devrait former la base d'un règlement à court terme.

Cette affirmation est cependant plus optimiste que ne le justifie la situation, à mon avis. Nous espérons qu'il y aura un règlement, mais nous en sommes encore loin.

On prévoit que ce règlement sera fondé sur une taxe provisoire à la frontière semblable à celle que Rick Doman avait proposée, et que Weyerhaeuser a proposée elle aussi depuis, et qu'il sera suivi par des modifications des politiques forestières provinciales. Le Canada et les États-Unis ont pour objectif d'en arriver à un règlement permanent et de s'assurer que le résultat final, que les médias ont décrit comme une «rampe de sortie», sera compris dès le début.

Les États-Unis suggèrent que les provinces éliminent toutes les contraintes actuelles qui empêchent les compagnies de s'adapter à l'évolution des conditions du marché. Ils suggèrent en outre que les provinces étendent leur système d'enchères de bois d'œuvre debout ou de billes suffisamment pour établir des prix marchands qui pourraient servir à fixer les droits de coupe visant le bois d'œuvre situé sur des terres publiques. Pour aider à résoudre le différend, Doman et Weyerhaeuser ont offert de mettre jusqu'à 25 p. 100 de leurs billes à la disposition du plus haut enchérisseur à des fins de consommation intérieure.

Certains détails d'un éventuel règlement restent problématiques. Il n'y a pas d'entente sur le niveau ou la structure d'une taxe à l'exportation, sur le sort du milliard de dollars de droits déjà perçus au Canada par les États-Unis, sur les réformes exactes que les provinces doivent apporter à leur politique forestière, sur les conséquences des initiatives antidumping, ni sur la question de savoir si les actions intentées dans le cadre de l'ALENA et auprès de l'OMC devraient être abandonnées comme condition préalable au règlement.

Selon le droit commercial découlant de l'ALENA, le Canada ou une province peuvent présenter une demande d'examen motivée par un changement de situation. Le département du Commerce entreprend alors l'examen conformément aux règlements et doit en publier le résultat final dans un délai de 270 jours. S'il est convaincu du bien-fondé juridique de cette mesure, il révoquera l'actuel décret relatif aux droits compensateurs à l'égard du Canada ou de la province.

C'est en raison de ce délai de 270 jours imparti pour achever le processus après une demande d'une province que Doman estime qu'une taxe provisoire à la frontière canadienne est d'importance capitale.

En résumé, le Canada n'a pas élaboré de position consensuelle, ce qui a finalement joué en faveur de la coalition américaine.

Le Canada n'avait apparemment aucun plan politique complet pour persuader l'Administration et le Congrès des États-Unis du bien-fondé de sa position. Il avait des atouts dans son jeu, mais ne

appear to do so. These included a linkage with the shipment of other natural resources to the U.S. or conditions for Canadian support in U.S. international policy.

In 2001 and 2002 the opportunity was missed to educate not only politicians engaged in the process, but all U.S. Congressional policy makers. In 2002 a number of U.S. senators were canvassed with respect to their knowledge of the Canadian position. The finding was a complete lack of awareness among those canvassed. Canada may have been better served had the softwood lumber negotiation process been more transparent.

In closing, the Doman message to the Foreign Affairs Committee today is to improve trade relations with the U.S. and Mexico. An audit by an independent, qualified, professional auditor of the 2001-03 softwood lumber negotiations might be useful in determining how Canada may better prepare and strategize for negotiating future trade files, or if Canada would benefit by increasing trade resources in the United States.

Frank Dottori of the Free Trade Lumber Council spoke to you, I believe, a week or so ago. He advocated fighting this at WTO and NAFTA instead of negotiating. Again, that just evidences the differences among the positions of the different trade industries across the country. However, the problem with Mr. Dottori's proposal is that even if we fight this thing legally and win, there is absolutely nothing to stop the U.S. industry from filing another petition the very next day. Therefore, we have to get a negotiated settlement if we can. That would be best for both countries. Mr. Dottori also mentioned that the industry had made a request to the Canadian government for some bonding support to help pay the duty, which would have left the industry a little stronger in fighting this process, and I completely concur with his remarks on that matter.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Flitton. We will have questions, of course, at the end of the presentations.

Mr. David A. Larsen, Vice President, Government and Public Affairs, Weyerhaeuser: Mr. Chair and honourable senators, good morning.

Senator Carney: Excuse me, Mr. Larsen, but could you explain your position with Weyerhaeuser?

Mr. Larsen: I am Vice-President of Government and Public Affairs for Weyerhaeuser's operations in Canada. I apologize on behalf of Paul Perkins, who is caught up in eastern travel. He was seeking to get back to Washington yesterday, but I think it is shut down by snow.

The focus of my remarks will be on a Weyerhaeuser proposal aimed at resolving the current softwood lumber dispute between the U.S. and Canada. We first tabled that proposal back in November 2002.

semble pas s'en être servi. Ainsi, il aurait pu lier la question du bois d'œuvre à l'expédition d'autres ressources naturelles aux États-Unis ou fixer des conditions à son appui à la politique étrangère américaine.

En 2001 et 2002, nous avons raté l'occasion de sensibiliser non seulement les politiciens engagés dans le processus, mais encore tous les décideurs du Congrès américain. En 2002, un sondage auprès d'un certain nombre de sénateurs américains à propos de leur connaissance de la position canadienne a révélé qu'ils l'ignoraient complètement. Le Canada aurait peut-être été plus avantagé si le processus des négociations relatives au bois d'œuvre résineux avait été plus transparent.

Pour terminer, le message que Doman veut laisser aujourd'hui au Comité des affaires étrangères, c'est qu'il faut intensifier nos rapports commerciaux avec les États-Unis et le Mexique. Une vérification, par un vérificateur professionnel indépendant, des négociations menées de 2001 à 2003 sur le bois d'œuvre résineux serait peut-être utile pour déterminer comment le Canada pourrait mieux se préparer et élaborer une meilleure stratégie pour ses négociations commerciales futures, ou s'il aurait intérêt à accroître sa représentation commerciale aux États-Unis.

Frank Dottori, du Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre, est venu vous parler il y a environ une semaine, il me semble. Il proposait de porter ce litige devant l'OMC ou devant les instances de l'ALENA plutôt que de négocier. Encore là, cela montre les divergences d'opinions entre les différentes industries du pays. Mais le problème, avec la proposition de M. Dottori, c'est que même si nous menons la bataille sur le front juridique et que nous gagnons, il n'y a absolument rien qui empêchera l'industrie américaine de déposer une autre requête dès le lendemain. C'est pourquoi nous devons essayer d'obtenir un règlement négocié. C'est ce qui serait le mieux pour les deux pays. M. Dottori a également mentionné que l'industrie avait demandé au gouvernement canadien de l'aider à payer les droits, ce qui aurait donné un peu plus de poids à l'industrie dans cette bataille, et je suis parfaitement d'accord avec lui sur ce point.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Flitton. Nous aurons naturellement des questions à vous poser à la fin des présentations.

M. David A. Larsen, vice-président, Affaires gouvernementales et publiques, Weyerhaeuser: Monsieur le président, mesdames et messieurs les sénateurs, bonjour.

Le sénateur Carney: Excusez-moi, monsieur Larsen, pouvez-vous nous dire quelles sont vos fonctions chez Weyerhaeuser?

M. Larsen: Je suis vice-président aux Affaires gouvernementales et aux affaires publiques pour les opérations de Weyerhaeuser au Canada. Je vous présente les excuses de Paul Perkins, qui a été retenu dans l'Est. Il voulait rentrer à Washington hier, mais je pense qu'il en a été empêché à cause de la neige.

Je vais vous parler surtout d'une proposition de Weyerhaeuser visant à régler le conflit qui oppose actuellement les États-Unis et le Canada dans le dossier du bois d'œuvre. C'est une proposition que nous avons présentée pour la première fois en novembre 2002.

As a company with operations on both sides of the border, we were concerned that a wall was being built between the United States and Canada, one built of two-by-fours and two-by-sixes and two-by-eights. Why is Weyerhaeuser's perspective important? We think we have a unique, singular ability to view this dispute from both sides of the border. We are the world's largest manufacturer of softwood lumber, so our stake is clearly evident, and we maintain wood products facilities on both sides of the border. We operate 18 softwood lumber mills in Canada and 27 in the United States. We have operated in Canada for 37 of our 102 years of existence as a company, i.e. for more than a third of a century. We currently employ 10,600 Canadians. Our total workforce worldwide is 58,000.

As you know, for five years, ending on March 31, 2001, Canadian wood products imports into the U.S. were governed by a quota system called the Softwood Lumber Agreement. When that agreement expired, a coalition of some U.S. timber producers and lumber manufacturers filed complaints under U.S. countervail and anti-dumping laws, alleging unfair trade and demanding duties against Canadian lumber imports. Certainly Senator Carney can recollect similar cases going back 16 to 18 years. The result is that since May 22, 2002, Canadian wood products have been subject to combined countervail and anti-dumping duties amounting to 27 per cent.

The coalition of U.S. lumber producers who encouraged the imposition of these duties intended them to slow imports of softwood products from Canada and to raise prices for these products in the U.S. Instead, these duties have done neither and have contributed to a number of unintended and negative consequences. These include: unstable and lower lumber prices; layoffs and mill closures caused by distorted market conditions, which occurred on both sides of the border; a marked increase in European wood products imported into the U.S. earlier in 2002 because of the price volatility; uncertainty among customers and investors; and strained relations between the United States and Canada.

Clearly the anti-dumping duty does not work. In fact it backfired, as Canadian firms increased production to lower their unit cost or average cost. The anti-dumping duty has aggravated the oversupply situation in North America and has driven prices lower at a time of almost unprecedented market demand.

Also, because duties did not address the cause of the dispute, that is, differing methods in the United States and Canada of valuing timber, they offer neither a long-term solution nor a rational balance of supply and demand based on the most effective producers.

Puisque notre entreprise est établie des deux côtés de la frontière, nous étions inquiets de constater qu'on était en train d'ériger un mur entre les États-Unis et le Canada, un mur fait de deux par quatre, de deux par six et de deux par huit. Pourquoi le point de vue de Weyerhaeuser est-il si important? Parce que nous avons la capacité — ce qui est rare — de voir ce conflit sous les deux angles, des deux côtés de la frontière. Nous sommes le plus grand fabricant de bois d'œuvre au monde; nos intérêts dans ce dossier sont donc évidents, et nous avons des usines de fabrication de produits de bois des deux côtés de la frontière. Nous avons 18 usines au Canada et 27 aux États-Unis. Nous sommes établis au Canada depuis 37 ans, sur nos 102 ans d'existence, ce qui représente plus d'un tiers de siècle. Nous employons actuellement 10 600 Canadiens, et notre effectif total est de 58 000 personnes.

Comme vous le savez, les produits de bois canadiens importés par les États-Unis ont été pendant cinq ans, jusqu'au 31 mars 2001, régis par un système de contingentement en vertu de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux. Quand cet accord a pris fin, une coalition de producteurs et de fabricants américains de bois d'œuvre a déposé des plaintes en vertu des lois américaines sur les droits compensateurs et les droits antidumping, en alléguant des pratiques commerciales déloyales et en réclamant l'imposition de droits sur les importations canadiennes de bois d'œuvre. Le sénateur Carney se rappelle certainement les cas similaires qui remontent à 16 ou 18 ans. Le résultat, c'est que depuis le 22 mai 2002, les produits de bois canadiens sont assujettis à des droits compensatoires et à des droits antidumping qui s'élèvent au total à 27 p. 100.

La coalition de producteurs américains de bois d'œuvre qui avait réclamé l'imposition de ces droits espérait ainsi ralentir les importations de produits de bois d'œuvre résineux du Canada et faire augmenter les prix de ces produits aux États-Unis. Mais ces droits n'ont eu ni l'un ni l'autre de ces résultats et ont entraîné plutôt de nombreuses conséquences négatives imprévues, par exemple une baisse et une instabilité des prix; des mises à pied et des fermetures d'usines causées par la distorsion des conditions du marché des deux côtés de la frontière; une augmentation marquée des importations de produits de bois européens aux États-Unis au début de 2002, à cause de la volatilité des prix; de l'incertitude chez les consommateurs et les investisseurs; et des relations tendues entre les États-Unis et le Canada.

Il est clair que les droits antidumping ne fonctionnent pas. En fait, cette initiative s'est retournée contre leurs auteurs puisque les entreprises canadiennes ont augmenté leur production pour abaisser leur coût unitaire ou leur coût moyen. Les droits antidumping ont aggravé la situation d'offre excédentaire en Amérique du Nord et ont fait baisser les prix à un moment où la demande du marché est presque sans précédent.

En outre, parce que ces droits n'ont pas permis de s'attaquer à la cause première du conflit, à savoir l'application de méthodes de mesure différentes pour l'estimation de la valeur du bois aux États-Unis et au Canada, ils n'offrent ni une solution à long terme, ni un équilibre rationnel de l'offre et de la demande en fonction des producteurs les plus efficaces.

Most of the participants in our industry agree that the duties have failed to improve the situation at all. Since the Softwood Lumber Agreement expired, Weyerhaeuser has attempted to be an honest broker in reaching a solution with all the parties involved. We stepped forward last November because, quite simply, the current set of circumstances cannot be allowed to continue. Companies and their employees on both sides of the border are suffering immensely. Wholesale and retail customers are apprehensive and relations between Canada and the United States continue to erode. With the duties and losses mounting, time is the enemy of progress on this issue.

Before I get to our proposal, I think it is important to provide a broad context for this issue. Canadian wood products have played a large role in America's economy for many decades. Indeed, it was one of the motivators for Weyerhaeuser to begin investing in Canada back in the mid-1960s. In fact, the Canadian softwood industry has grown to its present size primarily because of the need to service the United States' demand for wood products. U.S. producers cannot satisfy the demand by themselves. Approximately one third of America's wood supply today is provided by Canada. In other words, the U.S. has been dependent upon and has benefited from wood provided by its Canadian neighbours for many years.

As Canada provided an increasingly larger proportion of America's wood needs, some U.S. lumber producers felt threatened by this competition. Some, as I have indicated, have argued that the Canadian form of timber valuation provides Canadian lumber producers with an unfair advantage. These producers, many from the U.S. Coalition for Fair Softwood Lumber Imports that we have talked about, first began trying to have countervailing duties imposed on softwood imports back in 1982.

Our proposal acknowledges that there is some merit to the coalition's arguments. The way Canada's log pricing system works tends to place U.S. mills at a competitive disadvantage when lumber prices are low. For all the reasons we have enumerated, and because the negotiations between our governments have thus far failed — although they have resumed — Weyerhaeuser is advancing a proposal that we believe will provide a good starting point for resolving the issue.

Our proposal should be viewed as a process to get negotiations started again and a potential permanent solution, although perhaps not correct in all its details. Let me quickly summarize it for you. It consists of two steps.

First, suspend all legal proceedings on both sides of the border, including the collection of countervailing and anti-dumping deposits on Canadian softwood by the United States, and the WTO and NAFTA appeals filed by Canada. If negotiations do

La plupart des membres de notre industrie s'entendent pour dire que les droits n'ont pas du tout amélioré la situation. Depuis l'expiration de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux, Weyerhaeuser a tenté de se poser en intermédiaire impartial pour en arriver à une solution avec toutes les parties en cause. Nous sommes intervenus en novembre dernier tout simplement parce que nous ne pouvons pas laisser les choses telles qu'elles sont. Les entreprises et leurs employés, des deux côtés de la frontière, en souffrent énormément. Les clients, en gros et au détail, sont craintifs, et les relations entre le Canada et les États-Unis continuent de se détériorer. Avec l'imposition des droits et l'augmentation des pertes, le temps est l'ennemi du progrès dans ce dossier.

Avant de vous présenter notre proposition, je pense qu'il est important de replacer toute cette question dans son contexte général. Les produits de bois canadiens jouent un rôle important dans l'économie américaine depuis des décennies. C'est d'ailleurs une des raisons pour lesquelles Weyerhaeuser a commencé à investir au Canada au milieu des années 60. En fait, si l'industrie canadienne du bois d'œuvre résineux a atteint sa taille actuelle, c'est surtout parce qu'elle devait répondre à la demande américaine. Les producteurs américains ne suffisent pas à la demande. Le tiers environ des produits de bois utilisés actuellement aux États-Unis proviennent du Canada. Autrement dit, les Américains dépendent et profitent depuis des années du bois que leur fournissent leurs voisins canadiens.

À mesure que le Canada comblait une proportion de plus en plus grande des besoins américains en bois, certains producteurs américains de bois d'œuvre ont commencé à se sentir menacés par cette concurrence. Comme je l'ai déjà dit, certains d'entre eux ont soutenu que les méthodes d'inventaire forestier appliquées au Canada assurait aux produits de bois canadiens un avantage indu. Ces producteurs, dont beaucoup font partie de la U.S. Coalition for Fair Softwood Lumber Imports dont nous avons déjà parlé, ont commencé dès 1982 à essayer de faire imposer des droits compensateurs sur les importations de bois d'œuvre résineux.

Notre proposition reconnaît que les arguments de la coalition sont justifiés dans une certaine mesure. Le fonctionnement actuel du système canadien d'établissement du prix des billes a tendance à désavantager les usines américaines quand les prix sont bas. Pour toutes les raisons que nous avons déjà énumérées, et parce que les négociations entre nos gouvernements n'ont rien donné jusqu'ici — même si elles ont maintenant repris —, Weyerhaeuser souhaite présenter une proposition qui offrirait à notre avis un bon point de départ pour résoudre le problème.

Notre proposition doit être considérée comme un processus qui permettrait de reprendre les négociations et comme une solution potentielle permanente, quoiqu'elle ne soit peut-être parfaite dans tous ses détails. Permettez-moi de vous la résumer rapidement. Elle comporte deux étapes.

Premièrement, il faudrait suspendre toutes les instances judiciaires des deux côtés de la frontière, y compris la perception de dépôts en garantie des droits compensateurs et des droits antidumping imposés par les États-Unis sur le bois

not result in a resolution, these legal cases can be resumed. At the same time, introduce a sliding scale Canadian border tax that will remain in effect until long-term settlement is reached.

Since this battle is over structural lumber, we also propose, to echo the words of Mr. Flitton, that Western red cedar products be exempted from the tax as well as other high-value products valued at greater than $800 per thousand board feet.

Second, and this is the longer-term step, negotiate changes in Canadian log pricing practices to more closely resemble those in the United States.

In this regard we support the U.S. Department of Commerce proposal to let each Canadian province reach its own plan for a more market-sensitive system.

We also recognize that any solution must come up with an equitable distribution of the Canadian funds already on deposit to pay the duties, estimated to be about $750 million through the end of 2002.

We do not pretend to have all the answers, but we offered a place to start. We took our proposal to all the governments involved and to all the contending parties within the industries on both sides of the border. We are not wedded to our proposal, but we are committed to a permanent solution.

Both sides need to work together for an enduring solution to this issue. As North America's largest trading partners and long-time allies, the U.S. and Canada need to figure this out, and soon.

I will look forward to responding to any questions later.

Mr. John Allan, President, British Columbia Lumber Trade Council: Good morning, everyone. It is a pleasure to be here in front of you today, and as Mr. Flitton said earlier, this is a hugely important issue for B.C. and for Canada.

I am the President of the B.C. Lumber Trade Council, and in a previous life I was a deputy minister in the provincial government in various departments, including, like Mr. Flitton, forests, so we do bring a bit of history here to the file from both sides of the fence in terms of public and private service.

The B.C. Lumber Trade Council is made up of a number of companies in B.C. representing the greater part of lumber production and exports to the U.S. Our members include Canfor, Interfor, Lignum, Pope and Talbot, Riverside, Slocan, Tolko, Weyerhaeuser, Weldwood and West Fraser — some pretty

d'œuvre canadien, et les appels interjetés par le Canada devant l'OMC et sous le régime de l'ALENA. Si les négociations ne permettent pas d'en arriver à une solution, ces instances pourront être remises en branle. En même temps, il faudrait appliquer à la frontière canadienne une taxe à échelle mobile qui resterait en vigueur jusqu'à ce que les parties en arrivent à un règlement durable.

Comme le conflit porte sur le bois de charpente, nous proposons également, pour faire écho aux propos de M. Flitton, que les produits de cèdre rouge de l'Ouest soient exemptés de cette taxe, tout comme les autres produits de valeur supérieure à 800 $ les 1 000 pieds-planche.

Deuxièmement, à plus long terme, il faudrait négocier des changements dans les pratiques canadiennes d'établissement du prix des billes afin de rapprocher ces pratiques de celles des États-Unis.

À cet égard, nous appuyons la proposition du département du Commerce américain, qui suggère de laisser chacune des provinces canadiennes établir son propre plan d'action pour que le système soit plus sensible aux forces du marché.

Nous reconnaissons par ailleurs que toute solution doit permettre une répartition équitable des fonds canadiens déjà placés en dépôt pour garantir les droits exigés, et dont la valeur était estimée à environ 750 millions de dollars à la fin de 2002.

Nous ne prétendons pas détenir toutes les réponses, mais nous offrons un point de départ. Nous avons présenté notre proposition à tous les gouvernements en cause et à tous les intéressés, dans les industries des deux côtés de la frontière. Nous ne tenons pas mordicus à notre proposition, mais nous tenons à une solution permanente.

Les deux parties doivent travailler ensemble pour trouver une solution durable à ce différend. Comme ce sont les principaux partenaires commerciaux en Amérique du Nord, et comme ils sont alliés depuis longtemps, les États-Unis et le Canada doivent régler le problème, et vite.

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions plus tard.

M. John Allan, président, British Columbia Lumber Trade Council: Bonjour à tous. Je suis très heureux de comparaître devant vous aujourd'hui. Comme l'a dit M. Flitton tout à l'heure, il s'agit d'une question extrêmement importante pour la Colombie-Britannique et le Canada.

Je suis président du B.C. Lumber Trade Council et, dans une vie antérieure, j'ai été sous-ministre provincial dans différents ministères, y compris — comme M. Flitton — celui des Forêts; nous apportons donc ici la perspective historique des deux côtés de la clôture, c'est-à-dire des secteurs public et privé.

Le B.C. Lumber Trade Council se compose d'un certain nombre d'entreprises de Colombie-Britannique qui assurent la majeure partie de la production de bois d'œuvre et des exportations de ce bois aux États-Unis. Notre groupe comprend notamment Canfor, Interfor, Lignum, Pope and Talbot,

big companies, including Canada's largest lumber producer, Canfor.

In 2001 our membership spent about $30 million, largely in legal fees, to fight this case. In 2002 we spent about $25 million, and we are predicting about another $25 million will be spent this year in legal fees, just by these 10 companies I have listed, if we carry on the litigation through the end of the year. We have spent money on both the subsidy and dumping cases and the appeals at the International Trade Commission on injury. Litigation is a hugely expensive and longstanding process, and I will come back to that in a minute.

By way of background, I know that you all know that forestry remains the dominant industry in B.C. It is still the number one employer, representing about 14 per cent of the workforce. All three levels of government receive about $4 billion a year in revenue from the forest sector in B.C., and about 270 communities depend on forestry for their livelihood. We have had our runs at the high tech and film industries in the province, but by and large, forestry is still the dominant industry, particularly in the hinterland, although it is also dominant in Vancouver, especially on Vancouver Island.

We are in the fourth round of litigation since 1982. Since that year, we have gone through, including the current round of litigation, four lumber cases, a quota that Mr. Flitton referred to, and a border tax. Therefore, we have had managed trade, in one way or another, between Canada and the U.S. for most of the last 20 years, although this fight goes well back into previous centuries. You can see a bit of the history in my presentation. Again, I would encourage you to take a quick look at it because it largely informs you why we are here today.

I thought that today I might give you a flavour for what has been happening in the last few weeks and what I expect to happen in the next week or two. I have been in Washington twice in the last four weeks, and I expect to be going back later this week for negotiations. However, as Mr. Larsen pointed out earlier, we have tariffs in front of us of 18.8 per cent, roughly, representing a countervailing duty, and 8.43 per cent representing a dumping duty, for a total, on average, of 27 per cent. There are different dumping rates in Canada for different companies.

Dumping is established through specific investigation of companies. Four of my members represent six companies that were actually investigated by the Department of Commerce. Each of these six investigated companies has its own dumping rate, ranging from 2.2 per cent to 12.4 per cent for, unfortunately,

Riverside, Slocan, Tolko, Weyerhaeuser, Weldwood et West Fraser — ce sont de grosses compagnies, y compris le plus gros producteur canadien de bois d'œuvre, Canfor.

En 2001, nos membres ont dépensé environ 30 millions de dollars, surtout en frais juridiques, pour mener cette bataille. En 2002, nous avons déboursé environ 25 millions de dollars, et nous prévoyons qu'il faudra en débourser encore 25 millions en frais juridiques cette année — et ce chiffre concerne uniquement les dix compagnies que je viens d'énumérer — si nous poursuivons nos efforts jusqu'à la fin de l'année. Nous avons dépensé de l'argent à la fois pour les actions concernant les subventions et le dumping et pour les appels devant la Commission internationale du commerce au sujet du préjudice. Ces instances coûtent très cher et prennent énormément de temps; j'y reviendrai dans un instant.

Pour replacer la question dans son contexte, je sais que vous savez tous que l'industrie forestière demeure l'industrie dominante en Colombie-Britannique. Elle est toujours le principal employeur de la province, puisqu'elle emploie à peu près 14 p. 100 de la population active. Les trois paliers de gouvernement en tirent des revenus d'environ 4 milliards de dollars par année, et quelque 270 communautés dépendent de la forêt pour vivre. Nous avons connu certains succès avec l'industrie de haute technologie et l'industrie du cinéma dans la province, mais l'industrie forestière est encore, et de loin, l'industrie dominante, surtout dans l'arrière-pays, mais aussi à Vancouver et en particulier dans l'île de Vancouver.

Nous en sommes à la quatrième série d'instances depuis 1982. Depuis cette année-là, nous sommes passés — en incluant le conflit actuel — par quatre actions concernant le bois d'œuvre, un système de contingentement, dont M. Flitton vous a parlé, et une taxe à la frontière. Par conséquent, le commerce entre le Canada et les États-Unis a été administré, d'une manière ou d'une autre, pendant la majeure partie des 20 dernières années, même si ce conflit remonte bien plus loin, jusqu'aux siècles précédents. Comme vous le voyez, ma présentation a un certain caractère historique. Encore une fois, je vous encourage à vous pencher brièvement sur cet aspect de la question parce que cela vous donnera une bonne idée des raisons pour lesquelles nous en sommes rendus là aujourd'hui.

J'ai pensé vous donner aujourd'hui un aperçu de ce qui s'est passé ces dernières semaines et de ce que je prévois pour la semaine ou les deux semaines qui viennent. Je suis allé à Washington deux fois au cours des quatre dernières semaines et je devrais y retourner plus tard cette semaine pour les négociations. Cependant, comme M. Larsen l'a souligné tout à l'heure, nous sommes soumis à des droits de 18,8 p. 100 à peu près, pour ce qui est des droits compensateurs, et de 8,43 p. 100 dans le cas des droits antidumping, ce qui fait en moyenne 27 p. 100 au total. Les taux de dumping varient au Canada selon les entreprises.

Les taux de dumping sont établis après une enquête auprès de chaque entreprise. Quatre de mes membres représentent six compagnies qui ont fait l'objet d'une enquête du département du Commerce. Chacune de ces six compagnies fait l'objet d'un taux spécifique, qui va de 2,2 à 12,4 p. 100, malheureusement. dans le

Abitibi. We have a range of tariffs in Canada today of about 21 per cent to 31 per cent, with most, however, paying the average of 27 per cent.

There was a period of time when bonds were required for all lumber shipments, and then as of last May 22, cash deposits were required from companies shipping lumber. Every stick of lumber leaving Canada requires a cash deposit attached to the shipment in order to pay for the duties. These are not final rates. These are cash deposits at the rate, as I said, of roughly 26 per cent, 27 per cent. Since May 22 through the end of December, Canadian lumber companies have paid U.S. $600 million in duties and cash deposits. My prediction is that after the first full year of this, we will have paid about a billion dollars. That is a huge amount of money leaving Canada. It goes into the U.S. Customs Department, and under an amendment to U.S. trade law that was snuck in at the last minute during the Clinton administration by Senator Byrd, those cash deposits, when they become final duties — and they do not become final duties until next November and I will come back to that in a minute — if they are upheld, flow into the hands of the U.S. petitioners, in this case, the U.S. lumber industry.

We have appealed the so-called Byrd Amendment at the WTO and have had some success there. However, there is no guarantee that the American government will ever obey any ruling of that body. So far as I am concerned, right now, U.S. law says that if they win through all these appeals and the duties are upheld, all the money that these Canadian companies are paying will flow into the hands of the U.S. lobby.

As I said, the rates today are cash deposit rates. They will not become final until the Americans conduct what is called an administrative review. That review will start one year from last May, in other words, this spring, and will take roughly a year and a half to complete. Therefore, Canadian lumber companies today do not know what their final duty rate will be for the last year of production and shipments. They will not know that rate until the fall of 2004. At that time, they could get a higher rate or a lower rate. The higher rate would mean they would have to pay more duties retroactively. The lower rate would mean they would get a refund, with interest. That is a huge amount of uncertainty.

If you ask why we want to negotiate, why my members would want to pursue negotiations, a so-called out-of-court settlement, why Weyerhaeuser would come forward with a proposal, why Doman would come forward with a proposal, it is because we will be in this litigation through the WTO, through NAFTA, through the administrative reviews by the Department of Commerce, by our calculations to at least the year 2007, perhaps 2008.

cas d'Abitibi. Les droits appliqués au Canada aujourd'hui vont d'environ 21 à 31 p. 100, mais la majorité des compagnies paient le taux moyen de 27 p. 100.

À une certaine époque, toutes les expéditions de bois d'œuvre devaient être placées sous douane; et maintenant, depuis le 22 mai dernier, les entreprises qui expédient du bois d'œuvre doivent faire un dépôt en espèces. Chaque bout de bois qui sort du Canada doit faire l'objet d'un dépôt en espèces en vue du paiement des droits. Il ne s'agit pas de paiements définitifs. Ce sont des dépôts en espèces à un taux, comme je l'ai dit, d'environ 26 ou 27 p. 100. Entre le 22 mai et la fin de décembre, les entreprises canadiennes de bois d'œuvre ont versé 600 millions de dollars américains en droits et en dépôts en espèces. Je prévois qu'après une année complète sous ce régime, nous aurons payé environ un milliard de dollars. C'est beaucoup d'argent qui sort du Canada. Il va au département des Douanes des États-Unis et, en vertu d'un amendement aux lois commerciales américaines que le sénateur Byrd a fait adopter en douce dans les derniers jours de l'administration Clinton, ces dépôts en espèces, quand il deviendront des paiements définitifs, ce qui ne sera pas le cas avant novembre dernier — je vais y revenir dans une minute —, ces dépôts, donc, s'ils sont confirmés, iront aux requérants américains, en l'occurrence l'industrie américaine du bois d'oeuvre.

Nous avons fait appel de l'amendement Byrd devant l'OMC, avec un certain succès. Cependant, rien ne nous garantit que le gouvernement américain va respecter une quelconque décision de cette organisation. En ce qui me concerne, pour le moment, la loi américaine dit que, si les États-Unis l'emportent dans tous ces appels et que les droits sont maintenus, tout l'argent que versent ces entreprises canadiennes va se retrouver entre les mains du lobby américain.

Comme je l'ai dit, les sommes versées actuellement ne sont que des dépôts en espèces. Elles ne deviendront des paiements définitifs qu'une fois que les Américains auront terminé ce qu'on appelle un examen administratif. Cet examen commencera un an après le mois de mai dernier — autrement dit ce printemps — et durera environ un an et demi. Par conséquent, les compagnies canadiennes de bois d'oeuvre ne savent pas, pour le moment, quels droits elles vont devoir payer en définitive pour la production et les expéditions de l'année dernière. Elles ne le sauront pas avant l'automne 2004. À ce moment-là, les droits pourraient augmenter ou diminuer. S'ils diminuent, elles auront droit à un remboursement, avec intérêt. Cela crée énormément d'incertitude.

Si vous me demandez pourquoi nous voulons négocier, pourquoi mes membres veulent poursuivre les négociations et obtenir un règlement à l'amiable, pourquoi Weyerhaeuser présente une proposition, pourquoi Doman présente une proposition, c'est parce que tous ces litiges, devant l'OMC, sous le régime de l'ALENA et dans le cadre des examens administratifs du département du Commerce, vont s'étirer d'après nos calculs au moins jusqu'à 2007, et peut-être 2008.

If a company wants to get out of dumping it has two ways to do that. It could win at NAFTA, and that is not impossible. You could win at NAFTA, probably within the next year, or you would have to go through three administrative reviews by the Department of Commerce and achieve what is called a "minimus rate," a near-zero rate in each of three successful reviews in a row. That will take you to about the year 2007, 2008.

I can tell you, sitting here right now, and having seen the way the Commerce Department calculates the subsidy and the dumping rates, that that is impossible. They will manufacture ways of keeping companies caught up in this case. I am not being obnoxious. I am not insulting the Department of Commerce. That is the way life is in this file. The dumping rates we have seen so far are guaranteed to generate dumping margins.

On the subsidy side, the Americans use what was called "cross-border pricing." They compared our stumpage rates in each province to the contiguous state on the other side of the line and came up with a manufactured subsidy rate in Canada. We have redone all their calculations, at least for B.C., and we cannot find a subsidy. The WTO has also ruled that cross-border pricing is inconsistent with the U.S. obligations under the WTO, but so far, all that that means is that the Americans can go back and recalculate the subsidy rates using a different methodology.

I urge you today to understand that there is a huge amount of money flowing out of Canada, and it will take years to settle this case through the legal process. As Mr. Flitton said, let's say we win. Let's say we win at the WTO. Let's say we win at NAFTA. Let's say we win all the remands where the rates go back and forth between Canada and the Department of Commerce. Then you are probably looking at a fifth lumber case, because there is nothing, as Mr. Flitton said, to stop the Americans from coming back at us.

Why do we want negotiations? Well, it is because the litigation is lengthy. It is expensive. It is risky. There is no guarantee for either side, and I think in any case of litigation you always see if an out-of-court settlement is possible.

We do not want a deal at any cost. It has to be reasonable, but at the moment, the construct of a deal would look like this. The Department of Commerce has the legal ability to issue policy bulletins. A draft bulletin has been released already. The bulletin prescribes those, shall we say, free market conditions that should drive forest policy in Canada, and if a province wants to change its forest practices to be consistent with the bulletin, it would then

Si une compagnie veut se soustraire aux droits antidumping, elle a deux moyens de le faire. Elle peut l'emporter à l'ALENA, ce qui n'est pas impossible. Elle peut l'emporter à l'ALENA, probablement d'ici un an, ou alors elle peut se plier aux examens administratifs du département du Commerce et obtenir ce qu'on appelle un «taux de minimis», un taux presque nul, si elle passe avec succès trois examens de suite. Et cela va l'amener encore une fois jusqu'à 2007 ou 2008.

Je peux vous dire tout de suite, après avoir vu comment le département du Commerce calcule les taux pour les subventions et le dumping, que c'est impossible. Les Américains vont inventer des moyens de s'assurer que les compagnies gardent les mains liées. Je ne le dis pas pour être désagréable. Je ne veux pas insulter les gens du département du Commerce. Mais c'est ainsi que les choses se passent dans ce dossier. Les taux que nous avons vus jusqu'ici en ce qui concerne le dumping vont à coup sûr se traduire par des marges de dumping.

Pour ce qui est des subventions, les Américains ont fait des comparaisons de prix de part et d'autre de la frontière. Ils ont comparé les droits de coupe imposés dans chaque province à ce qui se passait dans les États contigus, de l'autre côté de la frontière, et ils en sont arrivés à un taux de subvention fabriqué de toutes pièces pour le Canada. Nous avons refait tous leurs calculs, au moins pour la Colombie-Britannique, et nous n'avons trouvé aucune subvention. Et l'OMC a décrété elle aussi que ces comparaisons de prix vont à l'encontre des obligations des États-Unis vis-à-vis de l'OMC, mais jusqu'ici, tout ce que cela veut dire, c'est que les Américains peuvent recalculer les taux de subvention en appliquant une méthodologie différente.

Il faut bien comprendre qu'il y a des montants énormes qui sortent du Canada et qu'il faudra des années pour résoudre ce différend par les voies judiciaires. Comme l'a dit M. Flitton, supposons que nous gagnions. Supposons que nous l'emportions à l'OMC et devant les instances de l'ALENA. Supposons que nous obtenions gain de cause dans tous les renvois qui opposent le Canada et le département du Commerce au sujet des taux. Alors, il y aura probablement un cinquième conflit du bois d'oeuvre parce que, toujours comme l'a dit M. Flitton, il n'y a rien qui empêche les Américains de recommencer.

Pourquoi voulons-nous des négociations? Eh bien, parce que l'option judiciaire prend du temps. Elle coûte cher. Elle est risquée. Elle n'offre aucune garantie, ni d'un côté ni de l'autre, et je pense que dans tous les litiges de ce genre, il faut toujours chercher si possible à régler hors cour.

Nous ne voulons pas une entente à n'importe quel prix. Cette entente doit être raisonnable, mais pour le moment, voici de quoi elle pourrait avoir l'air. Le département du Commerce est habilité légalement à émettre des bulletins de politique. Il a déjà rendu public un avant-projet de bulletin qui prescrit ce que j'appellerais les conditions de libre marché qui devraient sous-tendre la politique forestière du Canada et, si une province voulait

go through what is called a "changed circumstance review," and the subsidy rate would be recalculated. Arguably, if you met the requirements of the bulletin, your subsidy rate would go to zero.

Now, there is considerable symmetry between what is in the bulletin and what the B.C. government wants to do in terms of forest policy changes. The B.C. government would like to go to a market-based forest policy, and that is consistent with the bulletin. Other provinces are having a little more difficulty with the bulletin, but there are three options. You can go to public auction of timber, or you can go to a private market, similar to the way Quebec prices its timber, or you can go to a reference price, which is probably the way Ontario would like to go.

There is some room in the bulletin, if you will, for every province in Canada to perhaps find a solution, although I am not saying it will be easy. However, our problem is that the policy bulletin process leading to the changed circumstance review does not provide a solution for dumping.

As Mr. Larsen pointed out, dumping has had a huge, unintended consequence in Canada. Dumping is an allegation that you are selling below cost, and in order to get your cost down, if you are a Canadian lumber producer, you add shifts, you ramp up your production, you drive your unit cost down. However, as you drive your unit cost down you produce more lumber; therefore more lumber comes on the market, the price goes down, and it is a bit of a race to the bottom, quite frankly. You always have to watch your price margins relative to your cost margins. There is a bit of a zero sum game in dumping by raising production in Canada, hence exports from Canada have only dropped about four per cent from when the duties were imposed. I am sure the Americans were thinking they would go down by perhaps 15 per cent or 20 per cent.

With a very negligible fall off in exports, Canadian mills, in the main, have managed to survive the case. We have had a number of shutdowns in B.C. Exports are way off in Quebec. There have been curtailments in Quebec, but where else have they occurred? Well, in the U.S. The dumping has hurt both sides, in my view, and that has made the Americans more interested in finding a negotiated solution.

We have to get rid of the dumping case, and that is a feature of the B.C. government's proposal. It is explained in my slides, but if we can get rid of the dumping case, then I would say "more normal" production patterns would resume on both sides of the border, and you would get more market stability flowing from a situation where we could negotiate forest policy changes around timber pricing through the policy bulletin route. If we could negotiate with the Americans to get the dumping case withdrawn, and then implement, in the short term at least, a border tax in lieu

modifier ses pratiques forestières pour se conformer à ce bulletin, elle serait assujettie à ce qu'on appelle un «examen motivé par un changement de situation», et le taux de subvention serait recalculé. Il est permis de croire que, si elle respectait les exigences prescrites par le bulletin, ce taux serait de zéro.

Il y a une très nette symétrie entre le contenu de ce bulletin et les changements que le gouvernement de la Colombie-Britannique compte apporter à sa politique forestière. Il aimerait passer à une politique fondée sur les forces du marché, ce qui est conforme au bulletin. D'autres provinces ont un peu plus de mal avec ce bulletin, mais il y a trois options. Le bois peut être vendu par enchères publiques, sur le marché privé comme cela se fait au Québec ou selon un prix de référence, ce qui est probablement la voie que l'Ontario préférerait.

Ce bulletin permettrait, si vous voulez, à chaque province du Canada de trouver une solution, même si ce ne sera pas facile. Notre problème, cependant, c'est que le processus que prévoit le bulletin de politique et qui peut mener à un examen motivé par un changement de situation n'offre pas de solution dans le cas du dumping.

Comme l'a souligné M. Larsen, le dumping a eu des conséquences énormes et inattendues au Canada. Il y a des allégations de dumping quand un producteur vend à un prix inférieur à ses coûts; or, pour abaisser vos coûts, si vous êtes un producteur canadien de bois d'oeuvre, vous ajoutez des quarts de travail, vous accélérez la production, vous faites baisser votre coût unitaire. Mais vous produisez du même coup plus de bois, qui se retrouve sur le marché, ce qui fait baisser les prix. Bien franchement, c'est un peu la course vers le bas. Il faut toujours surveiller les marges de prix par rapport aux marges de coûts. C'est en quelque sorte un jeu à somme nulle quand il y a du dumping à la suite d'une hausse de la production au Canada, ce qui fait que les exportations en provenance du Canada n'ont diminué que d'environ 4 p. 100 par rapport au moment où les droits ont été appliqués. Je suis certain que les Américains croyaient qu'elles connaîtraient une baisse de 15 à 20 p. 100.

Grâce à cette baisse tout à fait négligeable de leurs exportations, les usines canadiennes ont réussi, dans l'ensemble, à survivre à ce conflit. Il y a eu un certain nombre de fermetures en Colombie-Britannique, et les exportations ont diminué considérablement au Québec. Il y a eu des ralentissements au Québec, mais où y en a-t-il eu ailleurs? Aux États-Unis. L'action en dumping a causé du tort des deux côtés de la frontière, à mon avis, et c'est pourquoi les Américains sont plus intéressés à en arriver à une solution négociée.

Nous devons nous débarrasser de cette action en dumping, et c'est un des éléments de la proposition du gouvernement de la Colombie-Britannique. Je l'explique dans mes diapositives, mais si nous pouvions nous débarrasser de cette action, je dirais que la production reprendrait des tendances «plus normales» des deux côtés de la frontière et que le marché se stabiliserait parce que nous pourrions négocier des changements dans notre politique forestière, en ce qui concerne l'établissement des prix du bois d'oeuvre, par la voie de bulletins de politique, Si nous pouvions

of the subsidy rate, then we probably have the makings of an interim solution, and a long-term solution driven by long-term policy change.

Right now there are a number of proposals out there for a border tax. Mr. Larsen's company has indicated a bottom end loaded tax, where the tax rate would be 25 per cent at the bottom of the market, and he alluded to the fact that his company feels there is some merit in the American position that at the bottom of the market, Canada is not taking its fair share of downtime. The reason is simple. Our stumpage systems react much more quickly to price changes than the American systems, and so when the market goes down, our stumpage rates tend to go down faster than theirs. Hence, we keep running while they do not.

If we can get more symmetry in terms of our timber pricing process, lags, leads, et cetera, relative to the U.S. system, then we would be on a more even playing field in terms of the way timber pricing reacts to changes in the marketplace. Perhaps we can find an interim solution that takes timber off the bottom of the market through a fairly high tax at low prices and going to zero at higher prices. The B.C. government proposal had a system of step reductions in tax, with seventeen-and-a-half per cent at the bottom end of the market and going to zero at the top. Canada put a proposal on the table in Washington two weeks ago for a sliding-scale tax of 18 per cent at the bottom of the market and going to zero. Therefore, there are all kinds of proposals out there from Canada. They are being advanced.

The American side is still looking at a fairly onerous set of taxes. The coalition position right now is that you would convert the current subsidy rate of 18 per cent to a border tax and have a sliding scale dumping tariff, depending on price. That is unnecessarily high, but all these proposals have the same objective in mind, have the tax higher at the bottom end of the market to create some stability and higher prices. You do not want prices to go too high, however, because we have seen a huge influx of lumber from Europe in the last, say six years. That is the new competition. As prices were driven up by the quota agreement and stayed up through the end of that agreement, we had new competition from Europe. European mills that use Russian logs have been built in the last few years, and European lumber companies have made huge inroads into the Eastern U.S., to the point where they are now major competitors with us.

négocier avec les Américains pour qu'ils retirent leur action en dumping, et que nous pouvions ensuite mettre en oeuvre, du moins à court terme, une taxe à la frontière au lieu du taux de subvention, nous aurions probablement en main tous les éléments nécessaires à une solution provisoire, et même à une solution à long terme fondée sur des changements de politique à long terme.

À l'heure actuelle, il y a un certain nombre de propositions sur la table au sujet d'une taxe à la frontière. L'entreprise de M. Larsen a parlé d'une taxe appliquée selon les fluctuations du marché, et dont le taux serait de 25 p. 100 en période creuse. Il a fait allusion au fait que son entreprise reconnaît que les Américains n'ont pas tout à fait tort de dire que, quand il y a un creux sur le marché, le Canada ne prend pas sa juste part des temps d'arrêt. La raison en est simple. Nos systèmes de droits de coupe réagissent beaucoup plus vite aux changements de prix que les systèmes américains et, par conséquent, quand le marché ralentit, nos droits de coupe diminuent généralement plus vite que les leurs. C'est pourquoi nous continuons à fonctionner pendant que les Américains sont arrêtés.

Si nous pouvons en arriver à une meilleure symétrie en ce qui concerne nos mécanismes de fixation des prix, nos retards, nos reprises, et ainsi de suite, par rapport au système américain, nous aurons des règles du jeu plus uniformes pour ce qui est de la façon dont ces mécanismes de fixation des prix réagissent aux changements sur le marché. Nous pouvons peut-être trouver une solution provisoire pour faire bouger le bois quand le marché est au ralenti, en percevant une taxe relativement élevée quand les prix sont bas et une taxe nulle quand ils sont plus hauts. La proposition du gouvernement de la Colombie-Britannique comprend un système de réductions graduelles de la taxe, qui serait de 17,5 p. 100 en période creuse et baisserait à zéro quand le marché serait au maximum. Le Canada a présenté à Washington, il y a deux semaines, une proposition qui prévoit une taxe à échelle mobile allant de 18 p. 100 — pendant les périodes creuses — à zéro. Il y a donc toutes sortes de propositions qui viennent du Canada.

Les Américains envisagent encore une série de taxes relativement onéreuses. La position de la coalition, à l'heure actuelle, c'est qu'il faudrait convertir le taux de subvention de 18 p. 100 en taxe à la frontière et adopter un tarif à échelle mobile pour le dumping, en fonction des prix. C'est inutilement élevé, mais toutes ces propositions visent le même objectif, à savoir une taxe plus élevée en période creuse afin de créer une certaine stabilité et de faire monter les prix. Mais ils ne faut pas que les prix augmentent trop, parce que nous avons vu arriver énormément de bois d'Europe au cours des six dernières années, ou à peu près. Ce sont nos nouveaux concurrents. Comme les prix ont augmenté en raison de l'accord de contingentement et qu'ils sont restés élevés pendant toute la durée de cet accord, nous avons maintenant de la concurrence de l'Europe. Il s'est construit en Europe, ces dernières années, des usines qui s'approvisionnent en billes en Russie, et les marchands de bois européens ont fait des percées considérables dans l'est des États-Unis, à un point tel que ce sont maintenant pour nous des concurrents importants.

We are going to pursue two tracks. I know that my members, the rest of Canada and the federal government will pursue the litigation for as long as it takes. Mr. Dottori's position here in front of you last week was well made, in the sense that we cannot give up in the litigation at this time. We must keep driving that and appeal the trade cases at NAFTA and the WTO. However, we also need to negotiate a solution to this file if we can, and I do believe that solution lies in long-term policy change with a front-end border tax in place, perhaps for a year or two years, to bring about some stability.

I believe Ottawa is firmly seized with this file now and has given some relief to the industry. They have given some relief to the trade associations, the value-added sector included. They have invested money in overseas market development, research and development and new market opportunities, and that relief is welcome. If we can find an economic solution to this file that suits both sides, that is the way we should go.

I would also encourage you to think about this, that we now think of this file as an integrated North American file. It makes little sense to have another lumber case coming at us when the current agreement, if we find one, expires. I think both sides of the border now need to be thinking about an integrated North American lumber market. We must find some way of pre-empting these Department of Commerce filings against us and the petitions from the U.S. lumber industry. The lumber industry is largely an integrated global industry now, and it makes little sense for us to be fighting among ourselves when there is competition from Europe and South America and companies on both sides of the border should be working to increase our market share for wood products elsewhere. Of course, if you keep fighting trade battles and adding tariffs, all you are doing, in addition to encouraging offshore imports, is encouraging product substitutes like plastic and steel.

Obviously, there is a huge amount of detail behind these remarks, but again, just to give you a flavour, negotiations are resuming later this week in Washington. I believe we probably have about two weeks left to find the broad parameters of a deal, and we will be back at it, probably by Wednesday night or Thursday, in negotiations both on the policy bulletin and around the border tax.

The Chairman: We have heard this about the bottom of the market and the market going up and down because it is a commodity, and the only thing that I do not understand is why, when I had thought that there was a housing boom in the U.S. and therefore the market would be going up, I am told that it is the opposite. Is that correct? Could you just clear that one up for me? Maybe there is no housing boom.

Nous allons suivre deux voies. Je sais que mes membres, tout comme le reste du Canada et le gouvernement fédéral, vont poursuivre les actions judiciaires aussi longtemps qu'il le faudra. La position de M. Dottori, qui était ici la semaine dernière, est tout à fait défendable, à savoir que nous ne pouvons pas abandonner les instances en cours. Nous devons poursuivre dans cette voie et faire appel à l'OMC et aux mécanismes de l'ALENA. Mais nous devons aussi essayer de négocier un règlement, et je pense que la solution réside dans une modification de la politique à long terme et dans la mise en place d'une taxe d'entrée à la frontière, peut-être pendant un an ou deux, pour garantir une certaine stabilité.

Je crois qu'Ottawa a maintenant le dossier bien en main et que l'industrie va pouvoir respirer un peu. Cela a aidé les associations industrielles, notamment dans le secteur à valeur ajoutée. Il y a eu de l'argent d'investi dans la recherche de débouchés sur les marchés étrangers, dans la recherche et le développement et dans la recherche de nouvelles occasions d'affaires, et cette aide est la bienvenue. Si nous pouvons trouver une solution économique qui conviendra aux deux côtés, c'est ce que nous devons faire.

Je vous encourage aussi à réfléchir à ceci: il faut maintenant voir cette question comme un dossier concernant l'ensemble de l'Amérique du Nord. Il serait ridicule de nous exposer à vivre un nouveau conflit du bois d'oeuvre quand l'accord en vigueur, si nous réussissons à en conclure un, arrivera à expiration. Je pense que, des deux côtés de la frontière, nous devons maintenant envisager un marché nord-américain intégré pour le bois d'oeuvre résineux. Nous devons trouver un moyen de prévenir les plaintes au département du Commerce à notre endroit, de même que les requêtes de l'industrie américaine du bois d'oeuvre. L'industrie du bois est maintenant intégrée dans une large mesure à l'échelle mondiale, et il ne serait guère raisonnable que nous nous battions entre nous alors que nous avons de la concurrence en Europe et en Amérique du Sud. Les compagnies des deux côtés de la frontière doivent chercher à augmenter leur part de marché ailleurs. Bien sûr, quand on mène des batailles commerciales incessantes et qu'on ajoute constamment des droits, tout ce qu'on fait, à part encourager les importations de l'extérieur, c'est favoriser les produits de remplacement comme le plastique et l'acier.

Il y a évidemment bien d'autres détails dont je ne vous ai pas parlé, mais encore une fois, simplement pour vous donner une idée, les négociations vont reprendre d'ici la fin de la semaine à Washington. Il nous reste probablement environ deux semaines pour établir les paramètres généraux d'une entente, et nous allons reprendre les négociations, probablement d'ici mercredi soir ou jeudi, tant sur le bulletin de politique que sur la taxe à la frontière.

Le président: On nous a parlé du ralentissement et des fluctuations du marché, parce que c'est un produit de base, mais il y a une chose que je ne comprends pas: je croyais qu'il allait y avoir une période de croissance dans le domaine du logement aux États-Unis et que le marché allait par conséquent être à la hausse; or, on nous dit que c'est le contraire. C'est bien cela? Pouvez-vous clarifier cette question pour moi? Mais peut-être qu'il n'y a pas de boom du logement?

Mr. Flitton: Well, there is a good, stable housing industry in the U.S., and the principle you are stating should be correct. There are two factors that I think come into consideration here. One is that the increased shipments from the kiln-dried SPF producers in Canada greatly increase the supply of low-value wood, which has impacted the market. More importantly, I think the market has been a little skewed in the last few months because of the extreme cold weather they have been experiencing in the Eastern U.S. Construction has pretty much dropped off in the East, and that has had a lot to do with it. It will start coming back shortly.

The Chairman: This bottom of the market factor has appeared in just the last few months?

Mr. Flitton: I think that it has been more skewed than it would have been because of the extreme cold in the East.

Mr. Larsen: The fact is that during the five-year period when we had lumber quotas for the States, many companies in Canada increased their capacity, so although we have had tremendous demand for lumber in the market, the available supply is much larger than it was five years to seven years ago. It is an oversupplied market now, with new production on both sides of the border, and globally as well, with lumber coming in from Europe and Asia as well as South America. The world did not stand still during those five years when we had quotas, which were relatively stable. Now we have a structural oversupply in the marketplace for lumber that is not going to go away, even if we solve this issue next month.

The Chairman: No, that sounds very serious.

Mr. Allan: I would like to add one more comment on the dumping issue. If you shut down your mill, you have to amortize the cost of the shutdown into your dumping tariff. There is this natural reaction to not shut down, and to run your mills as hard as you can in order to survive the dumping tariff because you are going to be reviewed this spring by the Department of Commerce, which will analyze your past behaviour. All the companies are worried that their dumping tariff could be recalculated at a much higher rate. Also, we have about a billion-and-a-half feet of lumber coming in from Europe and about 19 million feet coming out of Canada, so there is just a huge oversupply, backstopped by this dumping tariff that causes you to avoid a shut down.

Senator Austin: There are so many ways to get into this topic that I feel a bit daunted. However, thinking it over, I would like to start by imagining some of the conditions that Canada would like to see in a comprehensive agreement with the United States on the softwood lumber trade. One of them, and suggested by all of you at one point, is a negotiated agreement that cannot be reopened through further action by the U.S. industry. If that were to be the case, then one has to hypothesize an agreement that would change domestic U.S. law as well as domestic Canadian law, and at least reach the stage of an executive agreement between the two countries, so that Congress would have to take action here. If that

M. Flitton: Eh, bien l'industrie américaine du logement est solide et stable aux États-Unis, et le principe que vous énoncez devrait se vérifier. Je pense qu'il y a deux facteurs qui entrent en jeu. Le premier, c'est que la hausse des expéditions d'EPS séchés au séchoir au Canada a fait augmenter considérablement l'offre de bois de faible valeur, ce qui a eu des conséquences sur le marché. Et surtout, je pense que le marché a été un peu faussé ces derniers mois en raison du froid extrême qui a sévi dans l'est des États-Unis. La construction a sensiblement ralenti dans l'Est, et c'est en bonne partie à cause de cela. Elle devrait reprendre bientôt.

Le président: Ce ralentissement du marché s'est produit seulement ces derniers mois?

M. Flitton: Je pense que le ralentissement a été plus prononcé qu'il aurait dû l'être à cause du froid extrême dans l'Est.

M. Larsen: Le fait est que, pendant les cinq ans où nous avions des quotas de bois pour les États-Unis, beaucoup d'entreprises canadiennes ont augmenté leur capacité; donc, même s'il y a eu une énorme demande de bois d'oeuvre sur le marché, l'offre est de loin supérieure à ce qu'elle était il y a cinq ou sept ans. Nous sommes actuellement en situation de surcapacité, à cause de la hausse de la production des deux côtés de la frontière — et partout dans le monde, d'ailleurs, avec le bois qui arrive d'Europe, d'Asie et d'Amérique du Sud. Le monde n'est pas resté immobile pendant les cinq années de quotas, durant lesquelles la situation est demeurée relativement stable. Nous avons aujourd'hui sur le marché du bois d'oeuvre une surcapacité qui ne disparaîtra pas même si nous réglons ce problème le mois prochain.

Le président: Non, cela paraît très sérieux.

M. Allan: J'aimerais ajouter encore un commentaire sur la question du dumping. Si vous fermez votre usine, vous devez amortir le coût de cette fermeture dans les droits de dumping. Il y a une réaction bien naturelle qui pousse les entreprises à ne pas fermer et à faire fonctionner leurs usines au maximum pour survivre aux droits de dumping, en prévision de l'examen auquel procédera ce printemps le département du Commerce, qui va analyser leur conduite passée. Toutes les entreprises craignent que leurs droits de dumping soient recalculés à un taux beaucoup plus élevé. En outre, il y a environ un milliard et demi de pieds de bois qui arrivent d'Europe, et environ 19 millions de pieds qui proviennent du Canada, ce qui crée une énorme surcapacité, soutenue par les droits de dumping qui incitent à éviter les fermetures.

Le sénateur Austin: Il y a tellement de façons d'aborder cette question que je suis un peu perdu. Cependant, quand j'y réfléchis, j'aimerais commencer par imaginer certaines des conditions que le Canada voudrait voir inclure dans un accord général avec les États-Unis au sujet du commerce du bois d'oeuvre résineux. Une de ces conditions, que vous avez tous mentionnée à un moment ou à un autre, ce serait un accord négocié qui ne pourrait pas être rouvert par de nouvelles actions intentées par l'industrie américaine. Si c'était le cas, il faudrait présumer que cet accord obligerait à modifier à la fois les lois intérieures américaines et les lois intérieures canadiennes, et qu'il s'agirait au moins d'un

supposition is correct, I imagine that we could have an interim agreement, but it would be dependent on Congressional and Parliamentary action. Is that the sort of long-range scenario that you see, and does it include the suggested Canada-U.S. lumber industry council that we have seen mention of in the media? What would its function be? I would like all of you respond to that, but perhaps in the same order that you gave your evidence.

Mr. Flitton: It is my understanding that, under U.S. trade law, we can reach an agreement with the United States that does not require Congressional approval, if that answers your question.

Senator Austin: I would like you to give us some details, if you have them. Under U.S. trade law, the Commerce Department can make a determination, but as I understand it, nothing under the existing trade law prevents the coalition from again commencing action on countervail and dumping.

Mr. Flitton: Unless they consent to the agreement, which is what Commerce is looking for. That is why the Canadian government and industry and the U.S. government and industry are at the table hoping that all the parties can come to a permanent agreement.

Senator Austin: However, nothing prevents U.S. lumber manufacturers from taking action on their own, which has the same legal consequences as a coalition taking action. How do you get all action shut down?

Mr. Flitton: You are correct. Technically, any company can file a petition against Canada. From what our U.S. attorneys tell us, the only way to stop that is with the support of the U.S. Secretary of Commerce. If they do not have the support of Commerce, they will not get very far with a petition.

Senator Austin: According to the prevailing judgment, Commerce has to make a determination based on facts, so there would be a process.

Mr. Flitton: If Commerce is satisfied that the Canadian industry has made policy changes that implement market principles, they will not make a determination in the interests of the U.S. company that made that petition.

Senator Austin: At what level do Canada and the United States make this agreement that bars further action against the Canadian industry? Is that an executive agreement between the two governments?

Mr. Flitton: I believe it is a cabinet decision. It is the Secretary of Commerce and the Canadian Minister of International Trade at Foreign Affairs.

Senator Austin: Therefore, it has the standing of an agreement between the two governments.

accord exécutif entre les deux pays, ce qui fait que le Congrès devrait intervenir. Si cette supposition est bonne, j'imagine que nous pourrions avoir un accord provisoire, mais son sort dépendrait des décisions du Congrès et du Parlement. Est-ce le genre de scénario à long terme que vous envisagez, et est-ce que cela inclut le conseil canado-américain de l'industrie du bois d'oeuvre dont la création a été suggérée et dont il a été question dans les médias? Quelles seraient les fonctions de ce conseil? J'aimeriez que vous répondiez tous à cette question, peut-être dans l'ordre où vous avez présenté vos témoignages.

M. Flitton: Je pense qu'en vertu des lois commerciales américaines, nous pouvons conclure avec les Américains un accord qui n'aurait pas besoin d'être approuvé par le Congrès. Est-ce que cela répond à votre question?

Le sénateur Austin: J'aimerais que vous nous donniez des détails, si vous les connaissez. En vertu des lois commerciales américaines, le département du Commerce peut prendre une décision, mais si je comprends bien, il n'y a rien dans les lois actuelles qui empêche la coalition d'intenter de nouvelles actions pour obtenir des droits compensateurs ou des droits antidumping.

M. Flitton: Sauf si elle approuve l'accord, ce que recherche le département du Commerce. C'est la raison pour laquelle le gouvernement canadien et l'industrie canadienne, tout comme le gouvernement américain et l'industrie américaine, sont à la table des négociations dans l'espoir que toutes les parties pourront en arriver à un accord permanent.

Le sénateur Austin: Mais rien n'empêche les fabricants américains de bois d'oeuvre d'agir seuls, ce qui aurait les mêmes conséquences juridiques qu'une intervention de la coalition. Comment prévenir toute possibilité d'action de ce genre?

M. Flitton: Vous avez raison. En théorie, n'importe quelle entreprise peut présenter une requête contre le Canada. D'après ce que nous ont dit nos avocats américains, la seule façon d'empêcher cela, c'est d'avoir l'appui du secrétaire au Commerce américain. Sans l'appui du département du Commerce, on ne peut pas aller très loin avec ce genre de requête.

Le sénateur Austin: Selon le jugement en vigueur, le département du Commerce doit prendre sa décision en se fondant sur les faits; il y aurait donc un processus quelconque.

M. Flitton: Si le département du Commerce constate que l'industrie canadienne a adopté des changements de politique qui influent sur les principes du marché, il ne tranchera pas dans le sens des intérêts de la compagnie américaine qui a déposé la requête.

Le sénateur Austin: À quel niveau le Canada et les États-Unis doivent-ils conclure un tel accord qui empêcherait tout nouveau recours contre l'industrie canadienne? S'agirait-il d'un accord exécutif entre les deux gouvernements?

M. Flitton: Je pense qu'il faudrait une décision du Cabinet. Cela concerne le secrétaire au Commerce et le ministre canadien du Commerce international et des Affaires étrangères.

Le sénateur Austin: Par conséquent, il s'agit d'un accord en bonne et due forme entre les deux gouvernements.

Mr. Flitton: That is correct.

Senator Austin: I wonder whether Mr. Allan and Mr. Larsen would give the same answer?

Mr. Larsen: I commend you, Senator Austin, for your vision of an agreement that cannot be reopened, but as an industry, and maybe because we have been involved in it for more than 20 years, we do not dream that big yet. What we do dream about is some interim measures that allow you to actually negotiate a long-term settlement and some policy change in Canada. The third part of that, the third leg on that stool that John alluded to briefly, I think, is a cooperative council of the two industries, where we start to build demand for lumber in North America together, since we have much in common and a great stake in that. We can both succeed if we work together, focus on the real competition, which is offshore lumber, as well as competition from concrete or plastic or steel, and have much more of a market orientation and focus on the business we are in, not on the trade dispute we are in. It is hard to imagine, since we operate on both sides of the border, creating legislation in which there would not be some hole that somebody could drive through later on in terms of an action against Canada, so it almost has to be by consent and agreement and building a different kind of relationship from the one we have today.

Senator Austin: You can understand that I would be deeply troubled if we had to go through the Congressional process in any way, because amendments on amendments on amendments and single issues can hold that process to ransom. Therefore, if it is clear in your minds where you are going with respect to the final shape of an arrangement, that is to say, a durable executive agreement between the U.S. government and the Canadian government that could not be opened up or overturned, I think that is clearly the way we want to go.

Mr. Larsen: The bottom line is we get a ceasefire for a period during which we can build a different kind of relationship with the U.S for the future.

Senator Austin: I have heard all three of you say that you want a managed trade agreement for the North American lumber industry, and that is what U.S. industry and U.S. Congressional leaders told colleagues here and me, when we were in Washington, is their objective. Three years ago, they said we need sliding scales with respect to pricing and volumes. We need a managed system for the total industry, and it is clear that this changes the nature and shape of the B.C. industry quite dramatically and shifts vested interests inside the industry.

M. Flitton: En effet.

Le sénateur Austin: Je me demande si M. Allan et M. Larsen me feraient la même réponse?

M. Larsen: Il est tout à fait louable, sénateur Austin, d'envisager un accord qui ne pourrait pas être rouvert, mais notre industrie — peut-être parce que nous nous occupons de ce dossier depuis plus de 20 ans — n'ose pas viser aussi haut pour le moment. Nous rêvons plutôt de mesures provisoires qui vont nous permettre de négocier vraiment un accord à long terme et un changement de politique au Canada. Le troisième élément dans cette affaire, le troisième pied du tabouret auquel John a fait allusion brièvement, je pense, ce serait un conseil coopératif réunissant les deux industries, au sein duquel nous commencerions à bâtir ensemble une demande pour le bois en Amérique du Nord, puisque nous avons bien des choses en commun et que les enjeux sont importants. Nous pouvons tous réussir si nous travaillons ensemble, si nous nous concentrons sur la véritable concurrence, celle des pays d'outre-mer, et aussi celle du béton, du plastique et de l'acier, si nous sommes beaucoup plus orientés vers le marché et si nous nous occupons vraiment de nos activités commerciales plutôt que du conflit qui nous oppose. Il est difficile d'imaginer, puisque nous fonctionnons des deux côtés de la frontière, qu'il soit possible de créer des lois qui ne contiendraient aucune échappatoire dont quelqu'un pourrait profiter un jour pour intenter une action contre le Canada. C'est pourquoi il faut presque agir par consentement unanime et bâtir des relations différentes de celles que nous entretenons aujourd'hui.

Le sénateur Austin: Vous comprenez facilement que je trouverais très troublant que nous ayons à passer par le Congrès, parce que les amendements, les sous-amendements et les sous-sous-amendements peuvent garder ce processus en otage. Par conséquent, si vous savez clairement où vous allez en ce qui concerne la forme finale d'un accord éventuel, c'est-à-dire un accord exécutif durable entre les gouvernements américain et canadien, un accord qui ne pourrait pas être rouvert ou annulé, je pense que c'est très certainement la voie à suivre.

M. Larsen: L'important, c'est que nous obtenions un cessez-le-feu pendant lequel nous pourrons bâtir pour l'avenir des relations différentes avec les Américains.

Le sénateur Austin: Je vous ai entendu dire tous les trois que vous voulez un accord de commerce administré pour l'industrie nord-américaine du bois d'oeuvre. C'est aussi l'objectif dont les dirigeants de l'industrie américaine et les porte-parole du Congrès américain nous ont parlé, à mes collègues et à moi, quand nous étions à Washington. Il y a trois ans, ils ont dit que nous avions besoin d'échelles mobiles en ce qui a trait aux prix et aux volumes. Nous avons besoin d'un système administré pour l'ensemble de l'industrie, et il est clair que cela changerait considérablement la nature et la position de l'industrie de la Colombie-Britannique et que cela réorienterait les intérêts acquis dans l'industrie.

Turning to Mr. Allan, I thank you for your remarks today, which were very clear, and if you have any comments on the previous two questions, fine, but my question to you is how would such a managed trade agreement change the structure of the B.C. forest industry, both private and public?

Mr. Allan: Your question is a good one, and the answer is pretty complicated. As I see it, we could get out of the current case a couple of ways. We could stay in the litigation and win, and probably end up in another trade case.

The Chairman: Another trade dispute.

Mr. Allan: Another trade case, another dispute, a new round. We could have a settlement involving an agreement to impose a short-term border tax that a province could get out of by implementing certain forest policy changes — agreeing to go to auctions, for example, for timber pricing — and that agreement could be signed off on by Canada, probably through DFAIT, the Department of Foreign Affairs and International Trade, and on the U.S. side the Department of Commerce and probably the United States Trade Representative. An example of that kind of agreement was the Softwood Lumber Agreement that ran from 1996 to 2001, which the American industry signed off on. Letters of approval were actually solicited from the U.S. lumber industry. They are called "no-injury letters," and that agreement was not breached during its lifetime. It ran for the five years. There was an arbitration provision, and we had disputes and fights within the context of the agreement, but it basically pre-empted any legal action by way of a petition on subsidy or dumping.

I think that if we have a signed-off interim agreement this time, we will have to get the U.S. industry to sign up again. One company cannot bring a petition. The threshold is 50 per cent of lumber production in the U.S., and the coalition basically controls whether petitions are filed or not.

The third way out of the current situation is the so-called changed circumstance process, where the Commerce Department has said that they will issue a policy bulletin that will prescribe forest policy changes that, if a Canadian province pursues them, pretty well guarantee there will be no subsidy claim.

The problem with that process, as I said earlier, is it does not solve the dumping issue, and only addresses subsidy, which is largely how timber is priced in Canada, and there is a process whereby the bulletin can be appealed, so it does not preclude another petition alleging subsidy two years from now. There is no guarantee that the bulletin will stand the test of time.

Passons à M. Allan. Je vous remercie de vos remarques, qui étaient très claires. Si vous avez des commentaires à faire sur les deux dernières questions, tant mieux, mais je voudrais vous poser la question suivante: à quel point un accord de ce genre sur un système de commerce administré changerait-il la structure de l'industrie forestière en Colombie-Britannique, tant au privé qu'au public?

M. Allan: C'est une question intéressante, et la réponse est assez compliquée. À ce que je vois, nous pourrions nous sortir du conflit actuel de différentes façons. Nous pourrions poursuivre dans la voie judiciaire et remporter notre cause, ce qui entraînerait probablement un autre recours commercial.

Le président: Un autre conflit commercial.

M. Allan: Un autre recours, un autre conflit, une nouvelle ronde. Nous pourrions aussi en arriver à un accord qui imposerait une taxe à la frontière à court terme et dont une province pourrait se désengager en apportant certains changements à sa politique forestière — en acceptant par exemple de procéder par vente aux enchères pour établir le prix du bois —, et cet accord pourrait être signé par le Canada, probablement par l'intermédiaire du MAECI, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et par le département du Commerce, du côté américain, probablement avec le représentant au commerce des États-Unis. L'Accord sur le bois d'oeuvre résineux qui s'est appliqué de 1996 à 2001, et que l'industrie américaine du bois d'oeuvre avait approuvé, en est un exemple. L'industrie américaine du bois a été invitée à signer des lettres d'approbation. Elle reconnaissait dans ces lettres l'absence de tout préjudice, et l'accord a été respecté pendant toute sa durée d'application. Il a duré cinq ans. Il y avait une disposition d'arbitrage, et nous avons eu des conflits et des batailles dans le contexte de l'accord, mais celui-ci a permis à toutes fins utiles de prévenir toute action judiciaire sous forme de requête pour subvention ou dumping.

Je pense que, si nous obtenons un accord provisoire, nous allons obtenir l'accord de l'industrie américaine encore une fois. Une entreprise ne peut pas déposer une requête toute seule. Il faut au moins représenter au moins 50 p. 100 de la production américaine de bois d'oeuvre, et c'est essentiellement la coalition qui détermine si des requêtes vont être déposées ou non.

La troisième façon de mettre fin à la situation actuelle, c'est ce qu'on appelle l'examen motivé par un changement de situation; à cet égard, le département du Commerce a indiqué qu'il allait émettre un bulletin de politique prescrivant des changements à la politique forestière qui garantiront à toutes fins utiles, si une province canadienne les applique, qu'il n'y aura pas d'allégations de subvention.

Le problème, c'est que ce mécanisme, comme je l'ai dit tout à l'heure, ne permet pas de régler la question du dumping et ne porte que sur les subventions; c'est en bonne partie de cette façon-là que le prix du bois est établi au Canada, et il y a un mécanisme qui permet d'en appeler du bulletin, ce qui n'empêche donc pas qu'une nouvelle requête alléguant l'existence de subventions soit déposée dans deux ans. Rien ne garantit que le bulletin résistera à l'épreuve du temps.

Therefore, you have this somewhat hybrid approach right now, where we are pursuing the bulletin process, and at the same time, an interim tax.

Senator Austin: Does dumping also require 50 per cent of the industry?

Mr. Allan: Yes, it does, minimum 50 per cent.

Senator Di Nino: I just wanted some clarification. While the presentation that the three of you have, in different ways, made about a negotiated agreement was continuing, I believed that you meant "negotiated agreement" not only between the two sovereign states, Canada and the U.S., but also within the industry, and that question was raised when Senator Austin was speaking. Is that correct, that any negotiated agreement would also include the industries on both sides, as well as the two sovereign states?

Mr. Allan: Clearly this type of file has to involve government-to-government negotiations. There are all kinds of anti-trust concerns about industry negotiating agreements to manage the market, but certainly I think you would want to see an agreement where industry was reasonably comfortable with the terms and conditions.

I do want to clarify one thing. When we talk about "managed trade," we have had managed trade for the last 20 years, but I think the goal for everybody this time around is free trade. We will have managed trade for probably a year or two, but I think it is fair to say that in B.C., the ultimate goal of the industry and the government is to eliminate the border tax, implement policy change and have free trade in lumber on both sides of the border. Now, I do not want to sound naive when I say that, because we know what the Americans are like, but that is the goal this time around.

Senator Austin: Let me pursue then the last question that I addressed to you, Mr. Allan, and that is the impact on the communities of British Columbia, on employees and on the provincial revenue structure of what you call a "free trade regime," because it is a 180-degree turn, as you know, in the way in which we have designed our forest policy.

Mr. Allan: Well, as I said today, we have paid U.S. $600 million in duties through to December. Let us say for the sake of argument that is a billion dollars Canadian. Half of that has come out of B.C. In terms of government revenue, I think the government's objective is very much to see those tariffs turned into border taxes, so the money at least goes to the federal government to be passed on to the provincial government.

Second, our stumpage system adjusts for duties, so the government has lost money that way.

Par conséquent, nous visons actuellement une approche plutôt hybride, qui comporte à la fois un bulletin et une taxe à la frontière.

Le sénateur Austin: Est-ce qu'une requête pour dumping nécessite aussi 50 p. 100 de l'industrie?

M. Allan: Oui, le minimum est de 50 p. 100.

Le sénateur Di Nino: J'aimerais avoir des éclaircissements. Pendant les présentations que vous avez faites tous les trois, de façons différentes, au sujet d'un accord négocié, je croyais que vous parliez d'un «accord négocié» non seulement entre les deux États souverains, le Canada et les États-Unis, mais aussi au sein de l'industrie, et cette question a été soulevée pendant l'intervention du sénateur Austin. Est-il vrai que tout accord négocié devrait inclure l'industrie des deux côtés de la frontière, tout autant que les deux États souverains?

M. Allan: Il est certain que ce genre de dossier doit être réglé par des négociations de gouvernement à gouvernement. Il y a toutes sortes de questions qui se posent sur les mesures antitrust quand les membres d'une industrie négocient des ententes pour administrer le marché, mais il faudrait certainement que l'industrie soit raisonnablement à l'aise avec les conditions de l'accord.

J'aimerais préciser une chose. Quand on parle de «commerce administré», c'est ce qui se passe depuis 20 ans, mais le but que tout le monde vise, cette fois-ci, c'est le libre-échange. Nous aurons un commerce administré pendant un an ou deux, probablement, mais je pense qu'il est juste de dire qu'en Colombie-Britannique, le but ultime de l'industrie et du gouvernement est d'éliminer la taxe à la frontière, d'apporter des modifications à la politique et de permettre au bois d'oeuvre de circuler librement de part et d'autre de la frontière. Je ne voudrais pas vous sembler naïf en disant cela, parce que nous connaissons bien les Américains, mais c'est le but que nous visons cette fois-ci.

Le sénateur Austin: Alors, permettez-moi de pousser plus loin sur la dernière question que je vous ai posée, monsieur Allan, au sujet des répercussions de ce que vous appelez un «régime de libre-échange» sur les communautés de Colombie-Britannique, sur les employés et sur la structure de revenus provinciale, parce que c'est un virage à 180 degrés, comme vous le savez, dans la conception de notre politique forestière.

M. Allan: Eh bien, comme je l'ai dit tout à l'heure, nous avons payé des droits de 600 millions de dollars américains jusqu'en décembre. Disons, pour les besoins de la discussion, que cela fait un milliard de dollars canadiens. La moitié de cette somme vient de la Colombie-Britannique. Pour ce qui est des revenus gouvernementaux, je pense que le gouvernement souhaite surtout que ces droits soient transformés en taxes à la frontière, pour que l'argent aille au moins au gouvernement fédéral, qui pourra ensuite le transmettre au gouvernement provincial.

Deuxièmement, notre système de droits de coupe est ajusté en fonction des droits de douane, ce qui a fait perdre de l'argent au gouvernement.

Last but not least, we have had a number of mill closures in B.C., notwithstanding my arguments about mills ramping up. Slocan Forest Products has permanently shut a couple of mills. Abitibi has taken downtime in the North. The coastal industry, and I leave it to Mr. Flitton and Mr. Larsen to speak about that because they have mills on the coast, has been harshly impacted by the tariffs, in addition to other factors. The coastal industry is pretty much in crisis right now in the province, and when the duties came on, there was a prediction that we would lose something like 20,000 jobs in B.C. That has not happened because of this need to manage for the dumping tariff.

However, I need to say this as well: Running flat out is not a sustainable strategy. Some companies are burning cash. You can look at public company results. For example, Canfor's results came out last week. They lost over $50 million in the last quarter. Some companies are burning cash in order to survive to either fight through the litigation or find a negotiated solution. Without giving anything away to the other side, there are many companies in Canada who cannot fight these duties forever and a day, all the way to the year 2007, in terms of their bottom line financial situation.

Senator Carney: Mr. Chairman, I want it on the record that I am quite happy with this line of questioning.

Senator Austin: In our B.C. system we have dedicated resources to two mills, based on a social policy meant to sustain communities and sustain employment. I am trying to understand what happens, in your free market system, to the social underpinning that our policies have provided till now?

Mr. Flitton: Thank you for the question, because it is important to the future of the industry, but I believe that we will have a more competitive industry in British Columbia, and a more competitive industry will bring better long-term stability for everybody. I agree in principle with where the province is going on forest policy. I am a little concerned that they will use the softwood lumber negotiations as a wedge for doing some minor things with which we might not be happy. However, they are saying in a strong and principled way that they are doing away with this socialistic attitude, and that will make the industry more efficient, more competitive, and will bring much more stability to the communities, to the workers and to the industry, in my opinion.

Senator Austin: It certainly will be the case, Mr. Flitton, with respect to those industries that are at the top of the competitive heap, and yet we have seen a number of towns in this province where investment capital and social capital have been destroyed by the current situation. I am wondering whether in a free-market situation you would not urge, as a former deputy minister, some

Enfin, le dernier élément, mais non le moindre, c'est qu'il y a eu un certain nombre de fermetures d'usines en Colombie-Britannique, malgré ce que j'ai dit au sujet du fait que les usines accéléraient leur production. Slocan Forest Products a fermé quelques usines de façon permanente, Abitibi a connu un temps d'arrêt dans le Nord. L'industrie côtière — et je laisse à M. Flitton et à M. Larsen le soin de vous en parler parce qu'ils ont des usines sur la côte — a été durement touchée par les droits de douane, en plus du reste. Elle traverse actuellement une période de crise dans la province et, quand les droits ont été imposés, certains avaient prédit que nous perdrions environ 20 000 emplois en Colombie-Britannique. Cela ne s'est pas produit à cause de la nécessité de fonctionner pour tenir compte des droits antidumping.

Mais je dois ajouter quelque chose: nous ne pouvons pas continuer à fonctionner comme cela. Certaines compagnies doivent puiser dans leurs réserves. Vous pouvez regarder les résultats des sociétés ouvertes. Par exemple, les résultats de Canfor ont été rendus publics la semaine dernière. La compagnie a perdu plus de 50 millions de dollars au dernier trimestre. Certaines compagnies doivent puiser dans leurs réserves pour survivre en attendant soit la fin du conflit, soit une solution négociée. Sans vouloir dévoiler de renseignements importants à l'autre côté, il y a beaucoup d'entreprises canadiennes qui ne pourront pas lutter indéfiniment, jusqu'à l'an 2007, contre les droits imposés; elles n'en ont tout simplement pas les moyens.

Le sénateur Carney: Monsieur le président, je voudrais préciser pour le compte rendu que je suis très satisfaite du genre de questions qui ont été posées jusqu'ici.

Le sénateur Austin: Dans notre système, en Colombie-Britannique, nous avons consacré des ressources à deux usines en fonction d'une politique sociale visant à soutenir les communautés et à soutenir l'emploi. J'essaie de comprendre ce qui va arriver, dans votre régime de libre-échange, aux principes sociaux qui sous-tendent nos politiques jusqu'ici.

M. Flitton: Merci de poser la question parce que c'est important pour l'avenir de l'industrie. Mais je pense que nous aurons ainsi une industrie plus concurrentielle en Colombie-Britannique, ce qui apportera plus de stabilité à long terme pour tout le monde. J'approuve, en principe, l'orientation que la province veut donner à sa politique forestière. Je crains un peu qu'elle se serve des négociations sur le bois d'oeuvre résineux pour faire passer en douce certaines choses mineures qui ne feront pas notre affaire. Mais les dirigeants provinciaux affirment, de façon claire et raisonnée, qu'ils veulent se débarrasser de cette attitude socialiste, ce qui rendra l'industrie plus efficiente et plus concurrentielle et qui apportera beaucoup plus de stabilité aux communautés, aux travailleurs et aux industries, à mon avis.

Le sénateur Austin: Ce sera certainement le cas, monsieur Flitton, pour les industries qui sont en tête du peloton, et pourtant il y a dans la province un certain nombre de localités où la situation actuelle a détruit le capital d'investissement et le capital social. Je me demande si, dans une situation de libre marché, vous ne seriez pas tenté de réclamer, en tant qu'ancien sous-ministre,

form of transition adjustment policy. In a free market, there will be winners and losers. What happens to losers who built their industries on the old policy structure?

Mr. Flitton: Quite frankly, much of the shaking out in that regard has already occurred; there will be communities that lose and there will be communities that gain, and we have experienced it. We have already been through a lot of that. I can think of a community that was totally dependent on one mill where a decision has been reached between the employees and the company to suspend operations. The employees have been offered relocation opportunities to other mills, where there will be, in my opinion, a much more stable environment. Now, that is a benefit to the workers. The community itself is going to have to make an adjustment predicated on the fact that the main source of employment is gone, and that happens in life, but long term, I believe it will be healthier for everybody, and I repeat that.

I would make one point, Senator Di Nino, with respect to your comment about companies on both sides of the border coming to an agreement. One of the conditions for a settlement is that any litigation be withdrawn, and Doman currently has a Chapter 11 legal action pending in the United States. We are quite willing to come to the table on an equitable agreement, and we hope that prior to any settlement, we will be asked to withdraw our legal action and at that time get an idea of what the agreement will look like. We do expect to be fully cooperative, and my experience is that many companies in the United States feel exactly the same way.

The Chairman: You will recall that last week, Senator Carney, we were told that the legal costs since the 1980s were estimated to be $800 million, which was, to me at any rate, a pretty large number.

Senator Carney: First of all, each of you has done a marvellous job in presenting a very complicated situation very clearly, almost to the point that you could think that the solution is to negotiate and accept the American Department of Commerce bulletin, set up the bilateral commission to administer it, have a sunset clause kind of arrangement and that would solve the problem, but as you all know, it is not that easy. It is not that simple. Before pursuing my colleague Senator Austin's points, I just want to make a couple of issues clear.

One is I think that you would agree that Congress controls trade policy, not the executive, and Congress has never been willing, to date, to give up that power. It is important that we understand that there can be no such thing as a bilateral, president-to-prime-minister agreement on this. It is entirely in the hands of Congress, and that is why our friend, Senator Baucus, has now moved a resolution in the Congress to double the rate of duties, so that no matter how much we may wish to have this settled, until Congress gives up its right to manage trade and make trade agreements, it will not be resolved, as you all point out. There is a formula in the States whereby X per cent, you say

une quelconque politique d'ajustement pour la phase de transition. Sur un marché pleinement concurrentiel, il y a inévitablement des gagnants et des perdants. Qu'est-ce qui va arriver aux perdants qui auront bâti leur industrie selon l'ancienne structure de la politique?

M. Flitton: Bien franchement, le ménage qui devait se faire à cet égard a déjà été fait en bonne partie; il y a des communautés qui vont y perdre et d'autres qui vont y gagner, comme nous l'avons déjà vu. Nous sommes déjà passés par là. Je pense en particulier à une communauté qui dépendait entièrement d'une usine dont les employés et l'employeur se sont entendus pour suspendre les opérations. Les employés se sont fait offrir d'être replacés dans d'autres usines, où il y aura à mon avis un environnement beaucoup plus stable. C'est à l'avantage des travailleurs. La communauté elle-même va devoir s'ajuster au fait que sa principale source d'emploi a disparu — ce sont des choses qui arrivent —, mais à long terme, je pense que ce sera plus sain pour tout le monde. Je tiens à le répéter.

Je voudrais dire quelque chose, sénateur Di Nino, au sujet de votre commentaire sur le fait que les compagnies des deux côtés de la frontière devront s'entendre. Une des conditions pour en arriver à une entente, c'est que toutes les actions soient retirées, et Doman a actuellement une action en instance aux États-Unis en vertu du chapitre 11. Nous sommes tout à fait prêts à accepter un accord équitable et nous espérons qu'avant toute entente, on nous demandera de retirer notre action et que nous aurons alors une idée de ce que contiendra cet accord. Nous avons bien l'intention de coopérer pleinement et, d'après ce que j'ai pu constater, il y a beaucoup d'entreprises américaines qui sont exactement du même avis.

Le président: Vous vous rappellerez, sénateur Carney, qu'on nous a dit la semaine dernière que les frais judiciaires engagés depuis les années 80 sont évalués à 800 millions de dollars, ce qui est un chiffre plutôt impressionnant, du moins il me semble.

Le sénateur Carney: Premièrement, vous avez très bien réussi tous les trois à nous présenter très clairement une situation très complexe, à un point tel qu'on pourrait presque croire que la solution consiste à négocier et à accepter le bulletin du département du Commerce américain, à créer la commission bilatérale chargée de l'administrer, à avoir en quelque sorte un accord de temporarisation, et que le problème sera réglé. Mais, comme vous le savez tous, ce n'est pas si facile. Ce n'est pas si simple. Avant de poursuivre sur la lancée du sénateur Austin, je voudrais préciser certaines choses.

La première chose, c'est que vous serez probablement d'accord pour dire que c'est le Congrès qui contrôle la politique commerciale, et non l'exécutif, et que le Congrès n'a jamais voulu jusqu'ici céder ce pouvoir. Il est important de comprendre qu'il ne peut pas y avoir d'accord bilatéral à cet égard entre le Président et le Premier ministre. C'est entièrement entre les mains du Congrès, et c'est pourquoi notre ami le sénateur Baucus a déposé une résolution au Congrès en vue de doubler le taux des droits. Donc, quelle que soit notre volonté d'en arriver à un règlement, tant que le Congrès ne renoncera pas à son droit de gérer le commerce et de conclure des accords commerciaux, nous

50 per cent, of the industry have to represent Y per cent of the production. I do not know the figure. I believe it is about 60 per cent.

Mr. Allan: Something like that.

Senator Carney: Another group in another area could bring another trade action, so it is a constant Achilles heel.

I wanted to say that in reading the U.S. policy bulletin and then the B.C. proposal, which is a year old, that proposal predates the Commerce agreement, the original B.C. agreement that was presented.

Mr. Allan: There was a B.C. proposal last spring, a year ago. The more recent one, in my slide package, was from November last year.

Senator Carney: Yes, but there are, as you pointed out, similarities between the two.

Mr. Allan: Yes.

Senator Carney: My assessment is that it is extremely intrusive. I mean that the Americans will be dictating Canadian forest policy. In particular, they will be dictating social policy in British Columbia for the length of this agreement, and that is something that we have to address. A foreign country will be dictating how government sets social policy in B.C., and also how our companies do, because if you are going to have a commission, there is going to be a problem for companies operating within rules that, as you point out, may take some time to evolve. Therefore I think it is extremely intrusive.

One of the two areas that I would particularly like to explore is what will happen to sustained yield management. The Commerce paper uses the word "maximum" profitability, operating for "maximum" profitability, and B.C. has always used "optimum" profitability because we have social costs and benefits. What will happen to the ability of the province to maintain the forests on a sustained yield basis in perpetuity, and will they be able to set forest policy so as to maintain communities and jobs, or will we see a situation where the timber is south of the border, the logs go south of the border, the jobs go south of the border and we become merely the harvesters? I should say that my son-in-law is a faller and runs a falling company, so there is nothing wrong with being a harvester.

The Chairman: I guess the community is closed down.

Senator Carney: The community is shipping its entire job base to the Americans, and that is something we should explore. The question is what is happening? You are both ex-Department of

n'y arriverons pas, comme vous l'avez tous souligné. Il y a une formule aux États-Unis qui dit qu'un pourcentage donné — vous avez parlé de 50 p. 100 — de l'industrie doit assurer un certain pourcentage de la production. Je ne connais pas le chiffre exact. Je pense que c'est autour de 60 p. 100.

M. Allan: Quelque chose du genre.

Le sénateur Carney: Un autre groupe d'une autre région pourrait prendre d'autres mesures commerciales; c'est donc un véritable talon d'Achille.

Je voulais souligner, au sujet du bulletin de politique américain et de la proposition de la Colombie-Britannique qui a suivi il y a un an, que cette proposition est antérieure à l'accord du département du Commerce, à l'accord original présenté au sujet de la Colombie-Britannique.

M. Allan: La Colombie-Britannique a présenté une proposition au printemps dernier, il y a un an. La plus récente, dans mes diapositives, date de novembre dernier.

Le sénateur Carney: Oui mais, comme vous l'avez souligné, il y a des similitudes entre les deux.

M. Allan: Oui.

Le sénateur Carney: À mon avis, c'est une intrusion très nette. Ce que je veux dire, c'est que ce sont les Américains qui vont dicter la politique forestière canadienne. Ce sont eux, en particulier, qui vont dicter la politique sociale de la Colombie-Britannique pour toute la durée de l'accord. C'est un élément sur lequel nous devons nous pencher. C'est un pays étranger qui va dire au gouvernement comment établir sa politique sociale en Colombie-Britannique et ce que nos entreprises devront faire parce que, s'il doit y avoir une commission, il y aura un problème pour les compagnies qui devront appliquer des règles qui pourraient évoluer assez lentement, comme vous l'avez fait remarquer. Par conséquent, je pense que c'est une ingérence très nette dans nos affaires.

Une des deux questions que je voudrais examiner tout particulièrement, c'est celle de l'avenir de la gestion forestière à rendement soutenu. Le document du département du Commerce parle de rentabilité «maximale», de la nécessité de fonctionner en vue d'une rentabilité «maximale», alors que la Colombie-Britannique a toujours visé la rentabilité «optimale» parce que nous avons des coûts et des avantages sur le plan social. Qu'adviendra-t-il de la capacité de la province à gérer les forêts à perpétuité en fonction d'un rendement soutenu, et sera-t-elle en mesure d'établir sa politique forestière de façon à assurer le maintien des communautés et des emplois, ou si nous allons voir une situation dans laquelle le bois s'en ira au sud de la frontière, les billes s'en iront au sud de la frontière, les emplois s'en iront au sud de la frontière, et nous ne serons plus que des bûcherons? Je dois préciser que mon genre est abatteur et qu'il dirige une entreprise d'abattage; il n'y a donc rien de mal à être un bûcheron.

Le président: J'imagine que la communauté serait fermée.

Le sénateur Carney: La communauté perdrait tous ses emplois au profit des Américains, et c'est un aspect sur lequel nous devons nous pencher. Nous devons nous demander ce qui va se passer.

Forestry deputy ministers. What will happen to the ability of the government to function in the social policy area, and what will happen to sustained yield forestry?

Mr. Allan: Well, let me take a first crack at that and my colleagues can join in. The first point I would like to make is that as late as last week, both industry and the B.C. government were pushing back on the Department of Commerce folks on that bulletin you are referring to, particularly over something we call an "effects test." If we are to pursue market-based policy reform in B.C., we have told the Commerce Department clearly that then the results speak for themselves. Do not come back and measure us if we go to free-market or market-based policy reform in this province. Do not come back and measure us. Did our costs go up? Did we lay off more people? Did mills shut down? The market will drive the results and it will speak for itself.

There is an element in that bulletin of constant measurement, constant oversight, and wanting the results to be predetermined. The first draft of the bulletin we saw listed a bunch of negative consequences that were to be visited on us: layoffs, mill closures and higher costs. We have pushed back on that part.

Senator Carney, on your point about sustained yield management, we also feel that the bulletin is flawed in its use of the phrase, "operate at maximum profitability." We have made the point to the Commerce Department that if we wanted to maximize profits, we would liquidate the forest as fast as we could, and if the American interest is in proper, responsible forest management on an economic basis, they would want us to manage on a sustained yield basis. They would want us to manage the AAC as we have historically, and bring it into a long-term equilibrium.

We do have one particular problem in this province right now, the so-called mountain pine beetle. We have a beetle epidemic in this province and the companies, particularly in the Interior, are being directed to harvest beetle-attacked trees as fast as possible, but this is largely a substitution program, in which the beetle-free trees are being left alone and the readily or recently attacked wood is being harvested quickly in order to manage the spread of this epidemic. Notwithstanding what you read in the paper of American claims, this is not timber that is sold at bottom-end, fire-sale prices. This timber attracts normal stumpage rates.

We are having an AAC discussion, an annual allowable cut discussion, with the Americans, and we have assured them we will manage on a sustained yield basis and they should not be trying to

Vous êtes tous les deux d'anciens sous-ministres des Forêts. Qu'adviendra-t-il de la capacité du gouvernement à appliquer sa propre politique sociale, et qu'adviendra-t-il de la gestion forestière à rendement soutenu?

M. Allan: Eh bien, permettez-moi de répondre en premier, après quoi mes collègues pourront commenter à leur tour. La première chose que je voudrais dire, c'est qu'encore la semaine dernière, l'industrie et le gouvernement de la Colombie-Britannique faisaient des pressions sur les gens du département du Commerce au sujet du bulletin dont vous avez parlé, et en particulier au sujet de ce que nous appelons le «critère des effets». Si nous devons réaliser une réforme de notre politique en fonction des lois du marché en Colombie-Britannique, nous avons dit clairement aux gens du département du Commerce qu'ils devront se fier aux résultats. Nous ne voulons pas qu'ils reviennent mesurer ce que nous faisons si nous procédons à une réforme pour établir un marché parfaitement concurrentiel ou adopter une politique fondée sur le marché. Nous ne voulons pas de ce genre de mesures. Nos coûts ont-ils augmenté? Avons-nous mis plus de gens à pied? Y a-t-il eu des fermetures d'usines? Le marché va dicter les résultats et ce sera très clair.

Il y a dans ce bulletin un élément de mesures constantes, de surveillance constante, et de volonté que les résultats soient déterminés à l'avance. La première version que nous avons vue contenait une longue liste de conséquences négatives qui pourraient faire l'objet d'inspections: mises à pied, fermetures d'usines et hausses de coûts. Nous avons fait des pressions à ce sujet-là.

Sénateur Carney, au sujet de votre commentaire sur la gestion forestière à rendement soutenu, nous trouvons nous aussi que le bulletin ne devrait pas parler de «fonctionner en vue d'une rentabilité maximale». Nous avons fait valoir aux gens du département du Commerce que, si nous voulions maximiser les profits, nous liquiderions la forêt le plus vite possible. Si les Américains recherchent vraiment une gestion forestière saine et responsable, sur une base économique, ils vont vouloir que nous adoptions une gestion à rendement soutenu. Ils vont vouloir que nous gérions la PRA comme nous l'avons toujours fait et que nous établissions un équilibre à long terme.

Nous avons actuellement un problème très spécifique dans la province, à cause du dendroctone du pin argenté. Nous avons une épidémie de dendroctones dans la province, et les entreprises, en particulier dans l'arrière-pays, se font dire d'abattre le plus rapidement possible les arbres attaqués, mais c'est surtout un programme de substitution selon lequel les arbres qui ne sont pas attaqués sont laissés debout et ceux qui sont attaqués depuis plus ou moins longtemps sont abattus rapidement afin de contenir la propagation de cette épidémie. Malgré tout ce que vous pouvez lire dans les journaux au sujet des allégations américaines, ce bois n'est pas vendu à prix de liquidation. Il est soumis aux droits de coupe normaux.

Nous avons des discussions avec les Américains au sujet de la PRA, la possibilité réalisable annuelle; nous leur avons donné l'assurance que nous allions gérer nos forêts en fonction d'un

force us to liquidate our forest. What you are seeing in that bulletin is an amalgam of economic principles and forestry principles. Frankly, it is not well drafted.

In terms of provincial policy, community stability and social engineering, I am with Mr. Flitton. I think those days are largely behind us in this province. In my experience, companies can and do shut mills in this province, and they are not really penalized the way the Forest Act says they should be. It happens particularly on the coast, where the industry is older than in the Interior. It has excess, outdated equipment. It needs modernization, and I think some turnover on the coast is inevitable.

I do not think we will see many mill closures in the Interior, frankly. It is a well-capitalized, efficient industry. Its weakness, perhaps, is that it is designed to meet the American demand, but as you know, when the American market is hot and we do not have too much trade harassment, it is a hugely profitable industry. The rate of return on capital employed in the Interior lumber industry in 1999 was 39 per cent. Even in the worst of years, they managed to break even. The answer is to make that industry as competitive as possible, as low cost as possible, and designed to compete in what is increasingly becoming a huge global market.

Senator Carney: I am interrupting you because you are getting off the topic, which is who pays the silviculture costs? Who sets the standard for the logging roads? Who determines the multi-use of a publicly owned forest base? Who determines access? I notice the Commerce Department paper is suggesting — this is going to be really popular — that the amount of public land in B.C., which is now 95 per cent, be further reduced by creating more parks in order to take more public land out of the commercial forest. That is all very well, but we already have 13 per cent of the forest base, of the land base, in parks, and reducing the base of forest land means reducing production and jobs and will impact communities. Specifically, who pays for the silviculture and who determines the use of the forests? Then I want to get on to the auction issue.

Mr. Allan: A fair comment, and fair questions. It is my understanding that that park reference is aimed at Quebec, not at B.C. I do not say that is an acceptable answer. I am just giving the details of what I know about the debate and the negotiations around this bulletin. B.C. has nothing to be ashamed of in its park agenda and what has been implemented. We have well over 12 per cent of the land base in protected areas in this province, and the government will continue to set standards, in my view. The provincial government will set standards, and as many of you would know, we are moving to more of a results-based forest

rendement soutenu et nous leur avons dit qu'ils ne devaient pas essayer de nous forcer à liquider notre forêt. Ce que vous voyez dans ce bulletin, c'est un amalgame de principes d'économie et de foresterie. Franchement, ce n'est pas bien écrit.

Pour ce qui est de la politique provinciale, de la stabilité des communautés et des questions sociales, je suis d'accord avec M. Flitton. Je pense que ces questions sont en bonne partie résolues dans notre province. D'après mon expérience, les entreprises peuvent fermer des usines dans la province — et elles le font — et elles ne sont pas vraiment pénalisées malgré ce que prévoit la Loi sur les forêts. C'est particulièrement vrai sur la côte, où l'industrie est plus ancienne que dans l'arrière-pays. Elle a de l'équipement excédentaire et désuet. Elle a besoin de modernisation, et je pense que des changements sur la côte sont inévitables.

Mais, bien franchement, je ne prévois pas beaucoup de fermetures d'usines dans l'arrière-pays. L'industrie y est efficiente et bien capitalisée. Sa faiblesse, peut-être, c'est qu'elle est organisée de manière à répondre à la demande des Américains, mais comme vous le savez, quand le marché américain est très actif et quand nous ne sommes pas trop harcelés, c'est une industrie extrêmement rentable. Le taux de rendement du capital dans l'industrie du bois d'oeuvre, dans l'arrière-pays, était de 39 p. 100 en 1999. Même les pires années, les entreprises ont réussi à faire leurs frais. La solution, c'est que cette industrie soit aussi concurrentielle que possible, au plus bas coût possible, et qu'elle soit organisée de manière à soutenir la concurrence dans un marché mondial de plus en plus vaste.

Le sénateur Carney: Je vous interromps parce que vous vous écartez de la question, qui portait sur la responsabilité des coûts de la sylviculture. Qui paie ces coûts? Qui établit les normes pour les chemins forestiers? Qui détermine les multiples utilisations du terrain forestier appartenant au domaine public? Qui fixe les conditions d'accès? Je remarque que le document du département du Commerce suggère — ce qui va être très populaire — que la superficie des terres publiques en Colombie-Britannique, qui est actuellement d'environ 95 p. 100, soit encore réduite par la création de nouveaux parcs afin de soustraire une plus grande partie de ces terres à l'exploitation forestière. C'est très bien, mais les parcs occupent déjà 13 p. 100 de nos forêts, de notre territoire, et le rétrécissement du terrain forestier va entraîner une baisse de production et des pertes d'emplois, ce qui va avoir des répercussions sur les communautés. Plus précisément, j'aimerais savoir qui paie pour les activités de sylviculture et qui détermine l'usage que nous faisons de nos forêts. Je voudrais ensuite passer à la question des enchères.

M. Allan: Votre commentaire est intéressant, et vos questions aussi. Si j'ai bien compris, ces projets de parcs concernent le Québec, et non la Colombie-Britannique. Je ne dis pas que c'est une réponse acceptable. Je vous donne tout simplement des détails sur ce que je sais du débat et des négociations entourant ce bulletin. La Colombie-Britannique n'a pas à avoir honte de ce qu'elle veut faire dans le domaine des parcs et de ce qu'elle a déjà fait. Nous avons plus de 12 p. 100 du territoire de la province en zones protégées, et le gouvernement va continuer à établir des normes, j'imagine. Le gouvernement provincial va établir des

management system in this province. The government introduced amendments to the Forest Practices Code in the fall to make it results based. They will be off-loading a lot of costs onto the industry, but by and large, the government will continue to dictate our forest management system, with industry implementing a lot of what the government used to do.

I do not foresee the Department of Commerce having too much oversight in B.C., frankly.

Senator Carney: That is an interesting perspective. I would like to ask Mr. Larsen from Weyerhaeuser and Bob Flitton to comment on the tenure issue. The whole thrust of the changed circumstance review is toward an increased auction system, and that sounds very reasonable, so why do we not go to a timber auction system? There are different species. There are different grades of timber. There is the mountain pine beetle problem. Mr. Flitton, you say that Doman offers to make 25 per cent of its logs available to the highest bidder for domestic consumption. You do not say "international consumption." I should explain that the original base of timber auction here was about 13 per cent. The B.C. government set aside 13 per cent of the harvest for smaller companies, and then they moved that up to about 20 per cent. What do you consider to be a basis for auction? Also, what percentage of your own tenured lands under tree farm licences are you prepared to give up to achieve that auction, and how much do you want to be compensated for doing so? Those are very important questions.

Mr. Flitton: Extremely important questions. On how much of our tenure do we propose to give up, our answer is zero.

Senator Carney: That makes limited land available for harvest for auction. Go ahead.

Mr. Flitton: I will just try to explain this very quickly. First of all, approximately 25 per cent of the harvested logs in British Columbia currently are up for public auction. That is either from the small business program or from private lands. With Weyerhaeuser and Doman's proposals to put up another approximately 25 per cent, 50 per cent of the logs in British Columbia would be up for public auction, and our understanding from our spies in Washington is that would probably be enough to satisfy the U.S. coalition, at least as a first step, and these forest policy changes that we are talking about would slowly increase that figure over time.

I want to talk about the log auction, because you are talking about standing timber and I am talking about logs. There is a huge difference here.

normes et, comme beaucoup d'entre vous le savent probablement, nous nous dirigeons dans la province vers un système de gestion forestière orienté davantage vers les résultats. Le gouvernement a proposé à l'automne des modifications au code d'exploitation forestière pour qu'il soit axé sur les résultats. Il va refiler une bonne partie des coûts à l'industrie, mais dans une large mesure, il va continuer à dicter quel sera notre système de gestion forestière, et l'industrie va mettre en oeuvre une bonne partie de ce que le gouvernement faisait avant.

Honnêtement, je ne crois pas que le département du Commerce exercera trop de surveillance en Colombie-Britannique.

Le sénateur Carney: C'est un point de vue intéressant. J'aimerais avoir les commentaires de M. Larsen, de Weyerhaeuser, et de Bob Flitton sur la question de l'exploitation des terres. Toute cette histoire d'examen motivé par un changement de situation vise uniquement à consolider le système de mise aux enchères, ce qui semble tout à fait raisonnable; alors, pourquoi ne pas passer à un système de mise aux enchères du bois d'oeuvre? Il y a différentes essences de bois. Il y a différentes qualités de bois. Il y a le problème du dendroctone du pin argenté. Monsieur Flitton, vous dites que Doman offre de mettre 25 p. 100 de ses billes à la disposition du pus haut enchérisseur à des fins de consommation intérieure. Vous ne parlez pas de «consommation internationale». Je dois expliquer qu'à l'origine, la part réservée pour les enchères était d'environ 13 p. 100. Le gouvernement de la Colombie-Britannique avait prévu la mise de côté de 13 p. 100 du produit de l'exploitation forestière pour les petites entreprises, et il a ensuite porté cette part à 20 p. 100 environ. Qu'est-ce que vous jugeriez satisfaisant pour la mise aux enchères? En outre, quel pourcentage des terres que vous exploitez vous-mêmes, en vertu de concessions de fermes forestières, êtes-vous prêts à céder pour ces enchères, et quelle indemnisation voudriez-vous pour ce faire? Ce sont des questions très importantes.

M. Flitton: Des questions extrêmement importantes. Pour ce qui est des terres auxquelles nous serions prêts à renoncer, c'est zéro.

Le sénateur Carney: Ce qui limite la superficie des terres dont le produit pourrait être mis aux enchères. Continuez.

M. Flitton: Je vais essayer de vous expliquer la situation très rapidement. Premièrement, environ 25 p. 100 des billes produites en Colombie-Britannique sont actuellement vendues par enchères publiques. Elles viennent soit du programme des petites entreprises, soit des terres publiques. Avec les propositions de Weyerhaeuser et de Doman, qui ajouteraient à cela environ 25 p. 100, il y aurait 50 p. 100 des billes qui seraient vendues par enchères publiques en Colombie-Britannique. D'après ce que nous disent nos espions à Washington, ce serait probablement suffisant pour satisfaire la coalition américaine, du moins dans un premier temps, et les modifications de la politique forestière dont nous avons déjà parlé feraient en sorte que ce chiffre augmenterait graduellement avec le temps.

Je veux vous parler des ventes aux enchères de billes, parce que vous parlez de bois sur pied alors que je parle de billes. Il y a une énorme différence entre les deux.

Senator Carney: They are two separate issues, and they both have to be addressed because you have private lands and public lands. However, I just want to point out that going from 13 per cent to 50 per cent of your harvest on auction is a huge step, so go ahead, please explain.

Mr. Flitton: It is a huge step. It completely changes the dynamics, and by the way, when you are talking about what this does to the industry, we have run a matrix to project what will happen with employment. We actually see our company increasing employment on Vancouver Island and the mid-coast.

We have gone down to Washington on the issue of the standing timber. We have met with senators. We have met with Congress people. We have met with a lot of Commerce people and International Trade people. You have a tree that is standing and somebody has to cut it down. The tree is then moved into the ocean or into a logging truck and to a market. Doman's position is that it is not who cuts the tree down that is important; it is what happens to the log after it is cut. We are talking about a log auction, whereas a lot of people are talking about a standing timber auction. The U.S. has made it very clear to us that they are really interested in the log, not the standing timber, and that has been a focal point of the representations that we keep making down there.

Doman has a company called Western Forest Products, which is a major logging company, harvesting company, and very competitive. They are one of the most competitive companies in the industry in British Columbia, and we think that to chop it up into a bunch of smaller companies would make the industry less efficient because of the loss of economies of size and scale. That is one of the reasons we promote log auction rather than timber auction, and I think Weyerhaeuser have recently come to a similar principle.

Senator Carney: Would you like to deal with that? That leads to the question of log exports, a very controversial subject here. I should say that Weyerhaeuser bought MacMillan Bloedel, which was part of the history of this province, and from the earliest days of H.R. MacMillan, who was our chief forester, has really determined forest policy in British Columbia. You have done an excellent job in continuing that historic perspective. You have huge private holdings. You have huge public holdings where you have the rights to cut. What percentage are you prepared to give up?

Mr. Larsen: I believe that Weyerhaeuser was the author of the original proposal to surrender timber on the coast, and I want to emphasize that this is a specifically coastal solution — and Mr. Flitton is from a totally coastal company. Two thirds, or 70 per cent, of our operations in Canada are not in coastal B.C., they are elsewhere, and the kind of auction we are talking about is not the solution for all those other places. Auctions do depend on multiple buyers, multiple sellers and the ability to move the logs

Le sénateur Carney: Ce sont deux questions distinctes, qu'il faudra régler toutes les deux parce qu'il y a des terres publiques et des terres privées. Je voulais simplement souligner qu'il y avait une énorme différence entre 13 p. 100 et 50 p. 100 pour la vente aux enchères. Mais allez-y, expliquez-nous ce qui se passe.

M. Flitton: C'est un changement considérable. Cela change complètement la dynamique et, soit dit en passant, quand vous parlez des effets que cela peut avoir sur l'industrie, nous avons appliqué une matrice pour prévoir les conséquences que cela aurait sur l'emploi. Nous prévoyons en fait que notre entreprise pourrait embaucher plus de gens sur l'île de Vancouver et dans le secteur central de la côte.

Nous sommes allés à Washington pour discuter de la question du bois sur pied. Nous avons rencontré des sénateurs et des membres du Congrès. Nous avons rencontré aussi beaucoup de gens, au Commerce et au Commerce international. Tout commence par un arbre sur pied, que quelqu'un doit abattre. Et cet arbre doit ensuite est transporté vers le marché, à bord d'un navire ou d'un camion. Ce que dit Doman, c'est que ce qui est important, ce n'est pas de savoir qui abat l'arbre; c'est ce qui arrive au bois une fois coupé. Nous parlons de vente aux enchères de billes, alors que bien des gens parlent de vente aux enchères de bois sur pied. Les Américains nous ont dit très clairement qu'ils s'intéressent en fait aux billes, et non au bois sur pied, et c'est un des éléments clés des représentations que nous faisons constamment là-bas.

Doman a une société appelée Western Forest Products; c'est une importante compagnie forestière qui fait de l'abattage et qui est très concurrentielle. C'est une des entreprises les plus concurrentielles de l'industrie en Colombie-Britannique, et nous pensons que, s'il fallait la morceler en une série de petites entreprises, cela rendrait l'industrie moins efficiente à cause de la disparition des économies d'échelle. C'est une des raisons pour lesquelles nous préconisons la vente aux enchères des billes plutôt que du bois sur pied, et je pense que Weyerhaeuser en est arrivée récemment à une conclusion similaire.

Le sénateur Carney: Voulez-vous nous en parler? Cela nous amène à la question des exportations de billes, qui est très controversée ici. Je dois souligner que Weyerhaeuser a acheté MacMillan Bloedel, qui faisait partie de l'histoire de la province et qui, depuis ses débuts sous H.R. MacMillan, qui était notre chef forestier, a vraiment déterminé l'orientation de la politique forestière en Colombie-Britannique. Vous avez très bien réussi à maintenir cette tradition historique. Vous avez d'immenses terres privées. Vous avez aussi des droits de coupe sur d'immenses terres publiques. Quel pourcentage de ces terres êtes-vous prêts à céder?

M. Larsen: Je pense que c'est Weyerhaeuser qui a proposé au départ de céder du bois sur la côte, et je tiens à souligner que c'est une solution qui s'appliquerait expressément à la côte — d'ailleurs, M. Flitton représente une compagnie établie uniquement sur la côte. Les deux tiers de nos opérations au Canada, soit 70 p. 100, se passent ailleurs que sur la côte de Colombie-Britannique, et le genre de ventes aux enchères que nous proposons n'est pas la solution pour toutes ces autres

around. In the coastal area of B.C., if you can get logs to tidewater, you can move them at very low cost, which opens up the possibility for quite a vibrant auction process.

We did bring forward a proposal some time ago to surrender up to 25 per cent of our coastal public forest licences and put those logs into an auction process for coastal B.C.

Senator Carney: How much compensation did you want for that?

Mr. Larsen: We did not define what we would seek in compensation. We do not think it would necessarily be cash. It could be other things. Certainly, in some cases, we have had tenure through the licences we inherited on the coast for up to a hundred years, so we think as a matter of principle, there should be compensation for those tenures, but we have not specified what it should be and think it would be a product of negotiation.

Senator Carney: Then what would prevent all those logs at auction from leaving British Columbia for your U.S. mills? I should explain here you cannot export logs from public lands unless you have been turned down, I think by two other mills, but you can export logs from privately held land, and I think we will have evidence that those figures have increased. Under your proposed solution, what would prevent logs and jobs from being exported to the U.S. mills, which is a big fear in the communities?

Mr. Larsen: What would prevent it is provincial log export policy, which has historically prohibited the export of logs from public land in British Columbia. You can export logs from public land if, after an advertising process, there is no domestic buyer, but by and large, it has been fairly tightly regulated, and somewhat regulated for logs from private land as well.

We do hold private land in British Columbia, which also came to us through the MacMillan Bloedel transaction. It is about 240,000 hectares of coastal land in B.C. We are seeking to reduce restrictions on exporting those logs, but on public land I do not think it is a significant issue. B.C. can regulate that.

We have also talked about, as a potential solution to this, Canada introducing mirror legislation to what they have in the States with respect to log exports from public land. For example, in Oregon, if you export logs from private land you are not

régions. Pour tenir des enchères, il faut de nombreux acheteurs, de nombreux vendeurs et la capacité de transporter les billes. Sur la côte de Colombie-Britannique, si vous pouvez mettre vos billes à l'eau, vous pouvez les transporter à un coût très bas, ce qui ouvre la porte à un processus d'enchères très dynamique.

Nous avons proposé il y a quelque temps de renoncer à une proportion qui pourrait atteindre 25 p. 100 de nos licences d'exploitation forestière sur les terres publiques de la côte et d'inclure ces billes dans un processus d'enchères pour la côte de Colombie-Britannique.

Le sénateur Carney: Et quelle indemnisation vouliez-vous pour cela?

M. Larsen: Nous n'avons pas défini quelle indemnisation nous comptions demander. Ce ne serait pas nécessairement de l'argent. Cela pourrait être autre chose. Il est certain que, dans certains cas, nous avons des droits d'exploitation par la voie des licences dont nous avons hérité sur la côte et qui sont valables jusqu'à cent ans; nous estimons donc que, par principe, nous devrions être indemnisés pour la perte de ces droits d'exploitation, mais nous n'avons pas précisé en quoi devrait consister cette indemnisation et nous pensons que cela devrait être négocié.

Le sénateur Carney: Alors qu'est-ce qui empêcherait toutes les billes mises aux enchères de sortir de Colombie-Britannique et de se retrouver dans vos usines américaines? Je dois expliquer que vous ne pouvez pas exporter des billes provenant des terres publiques si elles n'ont pas été refusées par deux autres usines, je pense, mais que vous pouvez en exporter si elles proviennent de terres privées. Et je pense que nous allons nous rendre compte que les chiffres ont augmenté. D'après la solution que vous proposez, qu'est-ce qui empêcherait d'exporter les billes — et les emplois — vers les usines américaines, ce que craignent beaucoup les gens des communautés visées?

M. Larsen: Ce qui empêcherait ce genre de chose, c'est la politique provinciale sur l'exportation des billes, qui interdit depuis toujours l'exportation de billes provenant des terres publiques de Colombie-Britannique. Vous pouvez exporter des billes des terres publiques si, après en avoir annoncé la vente, vous ne trouvez pas d'acheteur canadien, mais dans l'ensemble, la réglementation est plutôt stricte; elle est d'ailleurs assez stricte également pour les billes provenant de terres privées.

Nous avons des terres privées en Colombie-Britannique, que nous avons obtenues là encore dans le cadre de notre transaction avec MacMillan Bloedel. Cela représente environ 240 000 hectares de terres sur la côte de Colombie-Britannique. Nous cherchons à faire alléger les restrictions relatives à l'exportation des billes provenant de ces terres, mais dans le cas des terres publiques, je ne pense pas que ce soit un problème important. La province peut réglementer cela.

Nous avons aussi parlé, comme solution potentielle à ce problème, de la possibilité que le Canada adopte une loi reflétant la loi américaine au sujet de l'exportation de billes provenant des terres publiques. En Oregon, par exemple, si vous exportez des

allowed to buy logs from public land. We do not export any private logs from Oregon. Washington State similarly constrains and limits exports of logs from public lands.

Senator Carney: Who would make up all these increased buyers and sellers? The base of the American proposal is that somehow or other you need more buyers and more sellers in order to get higher prices, but in an industry that is actually consolidating, who are all these buyers and sellers, and are they going to come up from the States and buy the timber or buy the logs? What is the impact? Who are we talking about here?

Mr. Larsen: I think as we surrender our tenures, one of the buyers for those logs and bidders for the logs is going to be Weyerhaeuser, because we operate six facilities in the coastal region and we need to supply our sawmills. We cannot do it after surrendering 25 per cent of our timber, so we are going to be in the market buying logs, expecting to be shoulder to shoulder in competition with some other companies to buy those logs back, and similarly having some access to logs and tenders that they surrender. We do not intend to be the only ones doing it, but we thought as a symbolic move and to get something started, we ought to break the logjam. We have to do something dramatically different and so we were willing to participate in an auction process.

Senator Carney: I have been very much focused on British Columbia, and I know my colleagues would like to ask about Quebec and other provinces, but I do want to ask how this would work in a place like Gold River, a community that has been devastated through the loss of its mill, and subsequently, its tenure. I should explain that the mill was built there on the basis that it had the rights to the surrounding timber, and that kept this marvellous community going. The mill closed and the town was devastated. The population fell by at least a half and it has had a tough time, but I understand that Doman is talking about creating another 85 jobs in that community. Is that just a wish list, or does that involve how this industry is changing, and what are you doing for Gold River?

Mr. Flitton: Well, I cannot say today what we are doing for Gold River, but I can tell you that Gold River lost a pulp mill, which did cause a decrease in employment, but I think the community has stabilized very well. Even though it is a smaller economy than it used to be, it is a very stable economic climate.

Senator Carney: However, you have offered 85 new jobs, have you not?

billes provenant de terres privées, vous n'êtes pas autorisé à en acheter qui proviennent des terres publiques. Nous n'exportons pas de billes provenant de terres privées de l'Oregon. L'État de Washington limite lu aussi l'exportation de billes provenant des terres publiques.

Le sénateur Carney: Où allez-vous trouver tous ces acheteurs et ces vendeurs supplémentaires? Le fondement de la proposition américaine, c'est qu'il faut plus d'acheteurs et de vendeurs pour obtenir des prix plus élevés, mais dans une industrie qui est en fait en phase de consolidation, où sont tous ces acheteurs et tous ces vendeurs, et est-ce qu'ils vont venir des États-Unis pour acheter du bois sur pied ou pour acheter des billes? Quelles seront les conséquences? De qui voulez-vous parler?

M. Larsen: Je pense que si nous renonçons à une partie de nos droits d'exploitation, Weyerhaeuser sera une des compagnies qui vont enchérir pour acheter ces billes parce que nous avons six usines dans la région de la côte et que nous avons besoin d'approvisionner nos scieries. Nous ne pourrons pas y arriver après avoir cédé 25 p. 100 de notre bois; nous allons donc devoir acheter des billes sur le marché. Nous nous attendons à nous retrouver en concurrence avec d'autres entreprises pour racheter ces billes et, du même coup, pour avoir accès aux enchères concernant les billes qu'elles auront cédées de leur côté. Nous ne nous attendons pas à être les seuls à le faire, mais nous nous sommes dit que, comme geste symbolique pour amorcer le processus, nous devions chercher à sortir de l'impasse. Nous devons faire quelque chose de tout à fait nouveau, et c'est pourquoi nous sommes prêts à participer au processus de vente aux enchères.

Le sénateur Carney: Je me suis concentrée surtout sur la Colombie-Britannique, et je sais que mes collègues voudraient poser des questions sur le Québec et les autres provinces, mais j'aimerais savoir comment cela fonctionnerait dans un endroit comme Gold River, une communauté qui a été dévastée par la perte de son usine et, par conséquent, de ses droits d'exploitation. Je dois expliquer que l'usine avait été construite à cet endroit-là parce que la compagnie possédait les droits sur la forêt environnante, et c'est ce qui assurait la survie de cette merveilleuse communauté. Mais l'usine a fermé et la ville a été dévastée. La population a diminué au moins de moitié, et les gens ont connu des temps difficiles, mais on me dit que Doman parle de créer 85 nouveaux emplois dans cette localité. Est-ce que ce sont simplement des vieux pieux ou si cela se rattache aux changements que connaît l'industrie? Et qu'est-ce que vous allez faire pour Gold River?

M. Flitton: Eh bien, je ne peux pas vous dire aujourd'hui ce que nous allons faire pour Gold River, mais je peux vous dire que Gold River a perdu une usine de pâtes, ce qui a entraîné des pertes d'emplois. Je pense cependant que la communauté s'est très bien stabilisée. Même si l'économie y est plus restreinte qu'avant, le climat économique y est très stable.

Le sénateur Carney: Mais vous avez offert de créer 85 nouveaux emplois, n'est-ce pas?

Mr. Flitton: There has been talk about new jobs in Gold River, Nanaimo, and other places, but I really cannot talk about specifics. If I can add a quick comment on the log export issue, Doman is opposed to log exports. We actually need more than a hundred per cent of our current annual harvest just to match our production capability, and will be a vibrant competitor at the sales too. However, the U.S. is asking for access to British Columbia logs. It really burns me. The U.S. has a problem with many other places in Canada because of an oversupply of low-priced lumber going into the U.S. This is my perception. They are angry at other parts of Canada and want to solve it by having access to the logs on Vancouver Island and the coast of British Columbia. I do not think it is right or fair. That issue has yet to be resolved, and I am very eager to see what will happen.

The Chairman: Thank you.

Senator Lawson: Those were excellent presentations from all three of you, and the preference for a negotiated settlement appeals to me.

Going back to Mr. Larsen and the Weyerhaeuser proposal, in talking about withdrawing from all actions at the WTO or at NAFTA or whatever, as an old labour negotiator, I see that makes a lot of sense, with one exception. You are telling us that Canadian forestry companies have paid a total of about a billion dollars in duties and fees. If this runs to 2007, then you are talking about $2 billion or $3 billion. I see that, and then I see the coalition on the other side and I am listening to all their complaining and whining in the papers that this duty has backfired on them and they are all suffering, they are closing mills and they are losing and so on. Then they see this pool of $2 billion or $3 billion and say, "Well, wait a minute. Maybe we will make a lot more when they divide this up among us." Therefore, if you are going to withdraw everything, it seems to me the Byrd Amendment must also be withdrawn. I understand there has been some kind of decision from some tribunal or court that it is illegal, but you have to be certain that that has taken place. You need to make sure that you bury the Byrd Amendment or you lose your bargaining position. Is that not a reasonable approach?

Mr. Larsen: We proposed what we thought it would take to get both sides to the bargaining table. Canada would suspend its legal process under WTO and NAFTA because we thought that was necessary to get the U.S. coalition to the table, but in return, there would be an interim border tax that the Canadian federal government would collect, so the money would stay in Canada and stop accumulating. It would still leave anywhere from $600 million to $750 million in an escrow account, which would be the subject of negotiations as we move forward. It was what we thought it would take to get both sides to the table, with each side not thinking they had to risk their whole case on an uncertain negotiating process.

M. Flitton: Il a été question de nouveaux emplois à Gold River, à Nanaimo et ailleurs, mais je ne peux pas vraiment vous donner de détails. J'aimerais ajouter un bref commentaire sur la question des exportations de billes: Doman s'oppose aux exportations de billes. Nous avons besoin de plus de 100 p. 100 de nos coupes annuelles simplement pour maintenir notre capacité de production et nous allons nous aussi livrer une concurrence énergique au moment des ventes. Cependant, les Américains réclament l'accès aux billes de Colombie-Britannique. Cela me tue. Ils ont déjà un problème avec beaucoup d'autres régions du Canada à cause de l'offre excédentaire de bois à bas prix qui entre aux États-Unis. C'est ce que je perçois. Ils sont en colère contre d'autres régions du Canada et ils veulent résoudre leur problèmes en ayant accès aux billes de l'île de Vancouver et de la côte de Colombie-Britannique. Ce n'est pas juste, à mon avis. Le problème reste entier, et j'ai vraiment hâte qu'il soit résolu.

Le président: Merci.

Le sénateur Lawson: Vous nous avez présenté tous les trois d'excellents exposés et votre préférence pour une entente négociée me plaît.

Revenant à M. Larsen et à la proposition de Weyerhaeuser. L'idée d'abandonner toutes les actions en justice en vertu de l'OMC et de l'ALENA plaît beaucoup à un ancien spécialiste des négociations collectives comme moi, à une exception près. Vous nous dites que les compagnies forestières canadiennes ont déboursé au total environ 1 milliard de dollars en droits et frais. Si la situation perdure jusqu'en 2007, les coûts s'élèveront à 2 ou 3 milliards de dollars. Il y a cela et il y a la coalition de l'autre côté. Je les entends tous se plaindre dans les journaux que ce droit s'est retourné contre eux, qu'ils sont pénalisés et qu'ils doivent fermer des usines, qu'ils font des pertes, et cetera. Ensuite, ils prennent conscience des 2 ou 3 milliards de dollars et ils se disent «Tiens, tiens, peut-être qu'il serait plus intéressant pour nous de partager ce gâteau entre nous.» Par conséquent, si l'on doit tout retirer, il me semble que l'amendement Byrd doit lui aussi disparaître. Je crois qu'un tribunal quelconque a statué que c'était illégal, mais il faut bien s'assurer que c'est le cas. Il faut bien s'assurer d'enterrer l'amendement Byrd, sinon, vous ne serez pas en bonne position de négociation. Ne pensez-vous pas que ce serait une approche raisonnable?

M. Larsen: Nous avons proposé ce qui nous paraissait indispensable pour amener les deux parties à la table de négociation. Le Canada s'engagerait à renoncer à ses recours juridiques en vertu de l'OMC et de l'ALENA parce que nous estimons que cela serait nécessaire pour amener la coalition américaine à la table de négociation, mais en retour, le gouvernement fédéral canadien pourrait recueillir une taxe provisoire à la frontière afin que l'argent puisse continuer à s'accumuler et rester au Canada. Nous laisserions quand même entre 600 millions et 750 millions de dollars dans un compte de garantie bloqué et ce montant serait l'enjeu des négociations ultérieures. À notre avis, ce sont là les éléments indispensables pour amener les deux parties à la table de négociation, pour que les deux parties n'aient pas l'impression d'avoir à tout mettre en jeu dans un processus de négociation incertain.

Senator Lawson: What about the Byrd Amendment? Was there an official decision that the amendment was illegal, or what is the status of that?

Mr. Larsen: I think there has been a decision or two from WTO against Byrd. Then what is the U.S. going to do about Byrd? Well, for a long time they might do nothing. They might study it some more. I know it is in President Bush's economic package and budget for this year, but who knows what will happen when it gets to Congress? It seems they will have to respond to Byrd being struck down. We are confident, and Canada is confident, that Byrd will be struck down, but a lot of months can pass before that happens. We do not think Byrd is going to be an issue, but on the other hand, in U.S. politics we have found that almost anything is possible.

Senator Lawson: I think one of you said that the legal fees total about $85 million so far. For how long has this been going on?

Mr. Allan: That is just from my group.

Senator Lawson: Just from your group?

Mr. Allan: Yes. That is just my group. The 10 companies have paid, during 2001, 2002 and 2003, about $85 million.

Senator Lawson: Therefore, if this runs to 2007, you are talking about $200 million or so.

Mr. Allan: Well, if we are still around.

Senator Lawson: Right. If you do get a settlement, you might save a few hundred million dollars in legal costs.

Mr. Flitton: By the way, legal fees in Washington start at about Can. $400 an hour and quickly work up from there.

Doman has been in discussions with a leading U.S. trade lawyer. He actually teaches trade law at two major universities in the Eastern United States and is a trade adviser to Congress. We have had lengthy discussions about the Byrd Amendment and he is absolutely of the opinion, and in fact has offered to take our case on a contingency basis, that the Byrd Amendment is illegal, any legal action will see it struck and any company that is damaged by it will win. That is the basis of a legal action we currently have in progress in the U.S., and if they want us to withdraw from this action on the basis that all legal actions will be withdrawn, we will want to discuss with them the implications of the Byrd Amendment.

Senator Lawson: That is all very helpful. I have one final question on that for Mr. Allan of the Lumber Trade Council. Did Canfor not have an individual case? Is that still ongoing?

Mr. Allan: Yes. They have a Chapter 11 NAFTA lawsuit ongoing.

Le sénateur Lawson: Et l'amendement Byrd? A-t-il été déclaré officiellement illégal ou quelle est la situation à ce sujet?

M. Larsen: Je crois que l'OMC s'est prononcée à une ou deux reprises contre l'amendement Byrd. Que vont faire les États-Unis au sujet de cet amendement? Eh bien, ils ne feront peut-être rien pendant longtemps. Ils l'étudieront peut-être plus en profondeur. Je sais que le président Bush l'a inscrit à son ordre du jour économique et à son budget de cette année, mais qui sait ce qui arrivera lorsque le Congrès en sera saisi? Il semble qu'ils devront réagir au rejet de l'amendement Byrd. Nous sommes convaincus, et le Canada aussi, que l'amendement Byrd sera invalidé, mais ce sera peut-être dans plusieurs mois. Nous ne pensons pas que l'amendement Byrd posera problème, mais en revanche, nous savons qu'en politique américaine, presque tout peut arriver.

Le sénateur Lawson: Je crois que l'un d'entre vous a indiqué que les frais judiciaires totalisaient environ 85 millions de dollars jusqu'à présent. Depuis combien de temps cela dure-t-il?

M. Allan: Et c'est uniquement pour mon groupe.

Le sénateur Lawson: Uniquement pour votre groupe?

M. Allan: Oui, uniquement pour mon groupe. Les dix compagnies ont payé environ 85 millions de dollars en 2001, 2002 et 2003.

Le sénateur Lawson: Par conséquent, si cela dure jusqu'en 2007, le chiffre sera d'environ 200 millions de dollars.

M. Allan: Si nous sommes toujours là.

Le sénateur Lawson: C'est vrai. Si vous obtenez un règlement, vous économiserez peut-être quelques centaines de millions de dollars en frais judiciaires.

M. Flitton: En passant, les honoraires d'avocat à Washington commencent aux alentours de 400 $ canadiens de l'heure et s'accumulent rapidement.

La société Doman est en pourparler avec un éminent avocat américain qui enseigne le droit commercial dans deux importantes universités de l'Est des États-Unis. Il est également conseiller commercial au Congrès. Nous avons eu avec lui de longues discussions au sujet de l'amendement Byrd et il est absolument convaincu que l'amendement Byrd est illégal, qu'une action en justice entraînerait son annulation et qu'une entreprise qui en est victime obtiendrait gain de cause. Il a d'ailleurs proposé de défendre provisoirement notre cause. Tel est le fondement de l'action en justice que nous avons intentée aux États-Unis et si les Américains souhaitent que nous suspendions ce recours dans le cadre d'une suspension générale de toutes les actions, nous insisterons pour examiner avec eux les conséquences de l'amendement Byrd.

Le sénateur Lawson: Tout cela est très utile. J'aimerais poser une dernière question là-dessus à M. Allan, du Lumber Trade Council. Canfor n'a-t-il pas intenté une action qui est encore en cours?

M. Allan: En effet. Canfor a lancé une action en vertu du chapitre 11 de l'ALENA.

Senator Lawson: The withdrawals would not include Canfor's case?

Mr. Allan: That is all subject to negotiations.

Senator Di Nino: Why has Doman, and not the industry, taken on this challenge to the Byrd Amendment?

Mr. Flitton: That is a very good question. Somebody else will have to answer that. We do not belong to John Allan's group. I have a lot of respect for what John is doing and for his organization. I think that John has some difficulty, and I will not ask him to respond to this but it is my perception, because of the fact that there are two industries in British Columbia. There is a coastal industry and there is an Interior industry. They are very different. Doman saw that up front and we decided to fight this battle individually, and if other companies want to come to the table and deal with the Byrd Amendment with us they are welcome. We extended that invitation to the B.C. Lumber Trade Council and to others in Canada. They may in fact join us before it is over, but at this point they have not.

Mr. Allan: We are involved indirectly. The appeal at the WTO is government to government, so the lawyers are Government of Canada lawyers from the Department of Foreign Affairs and International Trade. We have regular meetings with them. We helped them write the brief. Our lawyers are working with the federal lawyers on all aspects of the case and we are actually sharing the costs.

Mr. Larsen: We are in a similar position to Mr. Allan, and we are part of his group. I think there are many other irons in the fire on the negotiating front, and if we do have to deal with Bryd, it is downstream, even though our lawyers in the U.S. think it is a terrible law and will be struck down. It can take a long time to get rid of a bad law in the United States and we did not want it to prevent us from focusing on a more immediate resolution.

The Chairman: I must confess that I am not clear on who will strike it down. Presumably Congress passed the law, and I am a parliamentarian in our system, but it seems to me it would have to be struck down as being unconstitutional. How else would it be struck down? I am not clear what the remedy is if Congress passes a law, even if the WTO says it does not conform to international norms. What actual remedy is there? I do not quite see that, but I do not want to get launched on it.

Senator Carney: It is an important question because the WTO has said it does not comply with international law.

The Chairman: What is the remedy? I do not see the remedy.

Mr. Allan: In my view, Congress would have to repeal the law. The chances of that happening in the near term are zero, politically speaking. As Senator Carney pointed out, the Congress runs trade law and policy, and they will not give it up for anything.

Le sénateur Lawson: La suspension des actions toucherait-elle celle de Canfor?

M. Allan: Tout cela serait à négocier.

Le sénateur Di Nino: Et pourquoi est-ce Doman et non pas tout le secteur qui s'est chargé de contester l'amendement Byrd?

M. Flitton: C'est une très bonne question, mais quelqu'un d'autre devrait y répondre, puisque nous n'appartenons pas au groupe de John Allan. J'ai beaucoup de respect pour le travail que fait John et pour son organisation. Je pense que John connaît quelques difficultés et je ne lui demanderai pas de répondre à cette question, mais c'est mon impression, puisqu'il y a deux industries en Colombie-Britannique. Il y a l'industrie côtière et l'industrie de l'intérieur. Elles sont très différentes. Doman s'en est rendu compte dès le départ et nous avons décidé de faire cavalier seul, mais nous accueillons volontiers les autres entreprises qui souhaitent se joindre à nous pour combattre l'amendement Byrd. Nous avons lancé l'invitation au B.C. Lumber Trade Council et à d'autres organismes canadiens. Il est possible qu'ils se joignent à nous avant que ce soit terminé, mais pour le moment, ils ne l'ont pas fait.

M. Allan: Nous sommes impliqués indirectement. L'appel à l'OMC se fait de gouvernement à gouvernement, si bien que les avocats sont ceux du gouvernement du Canada, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Nous les rencontrons régulièrement. Nous les avons aidés à rédiger le mémoire. Nos avocats collaborent avec les avocats du fédéral pour tous les aspects de la cause et nous partageons les frais.

M. Larsen: Notre position est analogue à celle de M. Allan et nous faisons partie de son groupe. Je pense qu'il y a beaucoup d'autres affaires en train sur le front des négociations et si nous devons nous pencher sur l'amendement Byrd, ce n'est pas pour tout de suite, même si nos avocats aux États-Unis sont convaincus qu'il s'agit d'un texte terrible qui devrait être abrogé. Il faut parfois longtemps aux États-Unis pour éliminer une mauvaise loi et nous ne voulions pas que cela nous empêche de nous concentrer sur une solution plus immédiate.

Le président: Je dois avouer que je ne sais pas exactement qui pourra l'invalider. C'est le Congrès qui a adopté la loi et, je connais notre système parlementaire, mais il me semble qu'il faudrait la déclarer inconstitutionnelle. Sinon, comment l'invalider? Je ne sais pas exactement quel recours on peut avoir contre une loi adoptée par le Congrès, même si l'OMC la déclare contraire aux normes internationales. Quel recours véritable a-t-on? Je n'en sais rien, mais je ne veux pas me lancer dans un tel débat.

Le sénateur Carney: C'est une question importante, puisque l'OMC a déclaré que la loi n'est pas conforme au droit international.

Le président: Mais quel est le recours? Je n'en vois aucun.

M. Allan: À mon avis, le Congrès devrait abroger la loi. Mais, politiquement parlant, la possibilité que cela arrive à court terme est nulle. Comme l'a mentionné le sénateur Carney, le Congrès prend les décisions en matière de droit commercial et de politique et il ne va rejeter cette loi pour rien au monde.

The Chairman: Congress is sovereign.

Mr. Larsen: I am not a U.S. lawyer, but my understanding is the Byrd Amendment was a rider to another huge piece of legislation, and you could remove it just as easily with another rider.

The Chairman: However, the point is that it has to be removed by the Congress.

Mr. Larsen: That is right.

Senator De Bané: I must say to our three distinguished witnesses that I am very distressed that the media of this province are not here, because you are such first-rate witnesses and experts.

The Chairman: I think they are here, sir.

Senator De Bané: Not enough of them. I am sure we have the most competent ones, but it is such an important issue, and your presentations were very thorough. I will put three short questions to our three distinguished witnesses.

To Mr. Larsen from Weyerhaeuser: You operate under two regimes, one in the United States, one in Canada, so obviously both are workable. You have been in the States for over 100 years. Here in Canada, that American-style regime exists in the Maritimes. In your opinion, and because you are straddling both countries, why would it not be practical to impose it on other provinces, particularly British Columbia? Why would that cause great problems?

Number two, for Mr. Flitton: You said something that really surprised me. You say on page 9 of your brief:

> There was no apparent comprehensive Canadian political plan to persuade the U.S. Administration and Congress on the merits of Canada's position. Canada had cards to play, but did not appear to do so. This included linkage with shipment of other natural resources to the U.S., or conditions for Canadian support for U.S. international policy.

You say that there has been no apparent comprehensive Canadian political plan, and it would be very interesting to hear from you about that.

Mr. Allan, I was very much impressed by your mastery of that complex file, and I would like to put to you the following question: Assuming that the United States were in position to be self-sufficient in lumber, which it is not, would you still maintain the current negotiation stance of the ten largest companies that you represent? We make a big deal out of the fact that they are not self-sufficient, so why are they complaining, those cry babies. Maybe we have to look at what would happen if we really want to achieve this long-term project of your vision of a fully integrated North American lumber industry.

The last thing I want to tell the three of you is that I was absolutely flabbergasted last week when a professor at Carleton University in Ottawa told us, "Hey, the lumber issue is a very tiny

Le président: Le Congrès est souverain.

M. Larsen: Je ne suis pas un avocat américain, mais je crois savoir que l'amendement Byrd était une clause ajoutée à un autre énorme texte législatif et qu'on pourrait tout simplement le remplacer par une autre clause additionnelle.

Le président: Oui, mais le problème c'est qu'il doit être abrogé par le Congrès.

M. Larsen: C'est exact.

Le sénateur De Bané: Je dois dire à nos trois éminents témoins que je regrette beaucoup l'absence des médias de la province qui devraient entendre le témoignage de ces experts de premier plan.

Le président: Je pense que les médias sont présents.

Le sénateur De Bané: Ils ne sont pas assez nombreux. Je suis certain que les meilleurs médias sont là, mais c'est dommage qu'ils n'y soient pas tous, car c'est une question si importante et vos exposés ont été si complets. J'aimerais poser trois brèves questions à nos trois éminents témoins.

À M. Larsen de Weyerhaeuser: Vous fonctionnez sous deux régimes, l'un aux États-Unis, l'autre au Canada. Il semble donc que cela soit possible. Vous êtes installés aux États-Unis depuis plus de 100 ans. Ici au Canada, le régime de style américain existe dans les Maritimes. À votre avis et puisque vous êtes implanté dans les deux pays, pourquoi ne serait-il pas réalisable de l'imposer dans d'autres provinces, en particulier en Colombie-Britannique? Pourquoi cela causerait-il de grands problèmes?

Deuxièmement, à l'intention de M. Flitton: j'ai vraiment été surpris par ce que vous avez dit à la page 10 de votre mémoire:

> Le Canada n'avait apparemment aucun plan politique complet pour persuader l'Administration et le Congrès des États-Unis du bien-fondé de sa position. Il avait des atouts dans son jeu, mais il n'a pas semblé s'en servir. Ainsi, il aurait pu lier la question du bois d'œuvre à l'expédition d'autres ressources naturelles aux États-Unis, ou fixer des conditions à son appui pour leur politique internationale.

Vous affirmez qu'il n'y a aucun plan politique global apparent au Canada et j'aimerais entendre votre point de vue plus en détail sur cette question.

Monsieur Allan, votre maîtrise de ce dossier complexe m'a beaucoup impressionné et j'aimerais vous poser la question suivante: En supposant que les États-Unis étaient en mesure de répondre à tous leurs besoins en bois d'œuvre, ce qui n'est pas le cas, est-ce que vous maintiendriez malgré tout la position actuelle de négociation des dix plus grandes compagnies que vous représentez? Nous faisons grand cas du fait que les États-Unis ne sont pas autosuffisants et nous ne comprenons pas pourquoi ils se plaignent. Il faut peut-être se demander ce qui se passerait si nous voulions vraiment réaliser ce projet à long terme de votre vision d'une industrie du bois d'œuvre nord-américaine pleinement intégrée.

La dernière chose que j'aimerais vous dire à tous les trois est que nous avons été sidérés d'entendre la semaine dernière un professeur de l'Université Carleton à Ottawa nous déclarer que la

thing. It affects barely 300 communities in Canada, so let's not let that issue get in the way of the bigger picture." We all were absolutely flabbergasted by that kind of attitude. However, maybe this is what goes on in some universities.

The Chairman: We were all flabbergasted when we heard it.

Mr. Larsen: You talked about Weyerhaeuser's history of more than 100 years in the United States and 37, 38 years in Canada, where we operate under both systems and understand the differences. Our experience of the market cycle for lumber over almost four decades now is that return on capital in Canada for our lumber investment is about the same as in the United States. Therefore, we understand at a very fundamental level that what the U.S. coalition is alleging here is not true, and we certainly never bought into or supported that part of their case. We do not think that Canadian companies are subsidized.

We are talking about an auction solution for coastal B.C., where we would surrender 25 per cent of our licences, but we are not recommending that for the rest of Canada, where the operations are actually bigger by volume and scale than on the coast. We do think there will be a need, as a result of negotiations, for some sort of auction process in each province, just as a validator of market prices for logs and timber. We think there is a high symbolic demand from the U.S. for that. They are saying to us, "No, you cannot just have an administered system in some of these provinces, where that is almost all that exists. We want some kind of market mechanism that is transparent, with enough transactions at arm's-length that we can see that Canadian timber is being valued in a fair way." We are willing to consider that argument on their part. Otherwise, as Mr. Allan said, we will seeing lumber case 5, lumber case 6, lumber case 7, because they look at our system and cannot see any market mechanisms. I think we in Canada can look at many provinces and find a place where a market mechanism would fit. If there were an auction in Northern Saskatchewan, in many cases we would be the only realistic bidder, because we are the only one with facilities within 200 miles. Will an auction work there? We do not think so, but there are other places where it will. We would argue that there are places where you could set up an auction process, as a validator of market prices for timber, and that is what we are calling for outside of coastal B.C. Then the Americans can have what they think is a transparent window into the market process in Canada.

Mr. Flitton: My question was with respect to the comprehensive Canadian political plan. As I said earlier, in 2001 when the Softwood Lumber Agreement expired, we had known for five years that we were going to need a replacement agreement. Therefore one reaches the inescapable conclusion that if we had come out of the gate in the spring of 2001 with a very

question du bois d'œuvre n'était qu'un petit détail qui ne touchait qu'à peine 300 localités du Canada et qu'il ne fallait pas laisser ce détail déteindre sur la situation globale. Nous avons tous été absolument sidérés par ce genre d'attitude. Mais enfin, c'est peut-être ce que l'on pense dans certaines universités.

Le président: Nous avons tous été sidérés d'entendre cela.

M. Larsen: Vous avez dit que Weyerhaeuser existe depuis plus de 100 ans aux États-Unis et depuis 37 ou 38 ans au Canada où nous opérons en vertu des deux régimes dont nous comprenons les différences. D'après notre expérience du cycle commercial du bois d'œuvre depuis près de quatre décennies maintenant, nous savons que le rendement de nos investissements dans le bois d'œuvre au Canada est à peu près le même qu'aux États-Unis. Par conséquent, nous sommes profondément convaincus que les allégations de la coalition américaine ne sont pas justifiées et nous n'avons jamais accepté ni appuyé cette partie de leurs allégations. Nous ne pensons pas que les entreprises canadiennes sont subventionnées.

Nous proposons une solution de mise à l'enchère dans la région côtière de la Colombie-Britannique où nous sommes prêts à céder 25 p. 100 de nos permis, mais nous ne recommandons pas cette formule pour le reste du Canada où les exploitations ont des dimensions et des volumes plus grands que sur la côte. Nous ne pensons pas qu'il sera nécessaire, à la suite des négociations, de mettre en place un processus de ventes aux enchères dans chaque province tout simplement pour valider les prix sur le marché des billes et du bois d'œuvre. Nous pensons que cette réclamation des États-Unis est tout à fait symbolique. Ils nous disent: «Vous ne pouvez tout simplement pas vous contenter d'un système administré dans certaines provinces. Nous voulons un mécanisme de marché qui soit transparent et qui permette suffisamment de transactions en pleine concurrence afin de nous convaincre que le prix du bois d'œuvre canadien est établi de manière équitable.» Nous sommes prêts à étudier cet argument pour eux. Sinon, comme l'a dit M. Allan, les contestations ne cesseront de s'accumuler, puisque les Américains considèrent que notre système est dépourvu de mécanismes de marché. Je pense que nous pourrions appliquer un mécanisme de marché dans plusieurs provinces du Canada. Si l'on procédait à des ventes aux enchères dans le nord de la Saskatchewan, le plus souvent, nous serions le seul soumissionnaire véritable, puisque nous sommes les seuls à posséder des installations dans un rayon de 200 milles. Est-ce qu'une vente aux enchères serait possible dans cette région? Nous ne le pensons pas, mais il y a d'autres endroits où ce serait possible. Nous pouvons affirmer qu'il serait possible d'établir un processus de vente aux enchères dans d'autres régions afin de valider les prix du bois d'œuvre sur le marché, et c'est ce que nous proposons pour des régions autres que la côte de la Colombie-Britannique. Cela nous permettrait de présenter aux Américains un processus commercial transparent au Canada.

M. Flitton: Ma question portait sur l'absence de plan politique complet au Canada. Comme je l'ai dit un peu plus tôt, lorsque l'Accord sur le bois d'œuvre est parvenu à échéance en 2001, nous savions depuis cinq ans qu'il faudrait le remplacer par un autre accord. On arrive donc à la conclusion inévitable que nous aurions été beaucoup mieux placés si nous avions disposé, à

comprehensive plan on how we were going to tackle this matter we would have made better progress. It has been a frustration to us that we have not.

Doman Industries has an attorney in Washington representing us, in fact we have a number of them, but there is one in particular who was himself a Congressman for 12 years. He is very well connected. I can tell you that when I was in Washington, he got me an introduction to the Vice-President of the United States. He got Rick Doman and I a meeting with Max Baucus. He opened many doors for us that would not otherwise have opened, and the words in this paragraph are his. He really believes that Canada, number one, could probably benefit from better legal advice than they have been getting in some areas. He believes that Canada could have had a stronger policy with respect to this matter and been more aggressive coming out of the starting gate.

We deal with industry all across the country. I have sat in meetings with our industry cohorts from Quebec, Ontario, Alberta and other provinces, and it is frustrating. John and I were talking this morning about a senior member of the negotiating team in Canada who sits in the foyer of the hotels and tells one story and walks into the meetings and tells a different story. I have always been of the opinion that what was needed in this process was for Canada to get everybody into the room and simply sit there and talk until we came to some consensus about where we should been going with this, instead of dealing with it on an ad hoc basis. Now, Canada has made statements with respect to natural resources. They have made statements with respect to international trade policy, but they have been ad hoc statements. There has been no comprehensive plan for dealing with this matter.

I understand that Minister Pettigrew appeared before your committee and made an argument for greater political resources in Washington to improve the capability of the Canadian government in dealing with the industry there. I will share something with you. I went to a major law firm in the United States totally unrelated to any Canadian company in this industry or this particular matter and asked to speak to their senior trade lawyer. I said, "I just want to ask you a question. In your perception, what is the capability of Canada in dealing with trade issues in Washington?" It was not good and that is unfortunate. If we can get that resolved, I think the softwood industry would fare better, as would the wheat industry, the steel industry, et cetera, and I hope that that is something to which you people can give some thought. Thank you very much.

Mr. Allan: My first question was, assuming the U.S. was self-sufficient in lumber, would we still maintain our negotiating stance? I think that was the base of your question, and my short answer is yes. Even if the U.S. were self-sufficient in lumber they would still need certain Canadian types, grades and quality. A rose is not a rose is not a rose. A two-by-four is not a two-by-four is not a two-by-four. The lumber that Western SPF produces primarily in this province is a superior product. Canfor is Home Depot's biggest lumber supplier. Companies like Weyerhaeuser

l'échéance, au printemps 2001, d'un plan très complet sur la façon d'aborder cette question. Nous avons été très déçus de ne pouvoir nous appuyer sur aucun plan.

Les Industries Doman sont représentées à Washington par un avocat — en fait plusieurs, mais nous en avons un en particulier qui a lui-même siégé au Congrès pendant 12 ans. Il a de très bons contacts. Je peux vous dire que lorsque j'étais à Washington, il a pu me faire rencontrer le vice-président des États-Unis. Il a permis à Rick Doman et moi-même de rencontre Max Baucus. Il a ouvert pour nous beaucoup de portes qui seraient restées fermées sinon et les mots contenus dans ce paragraphe sont de lui. Il est vraiment convaincu que le Canada pourrait tout d'abord bénéficier de meilleurs conseils juridiques que ceux qu'il obtient actuellement dans certains domaines. Il estime que le Canada aurait dû disposer d'une politique plus ferme sur la question et qu'il aurait dû être plus agressif au départ.

Nous sommes en contact avec les représentants de l'industrie de toutes les régions du pays. J'ai été déçu par mes rencontres avec nos cohortes de l'industrie du Québec, de l'Ontario, de l'Alberta et des autre provinces. Ce matin, nous parlions, John et moi d'un négociateur de premier plan de l'équipe canadienne qui ne dit pas la même chose pendant les réunions et à l'extérieur. J'ai toujours pensé qu'il fallait régler cette question au Canada en réunissant tous les intervenants dans une même pièce jusqu'à ce qu'ils parviennent à un consensus sur la direction que nous devrions prendre, plutôt que de réagir de façon ponctuelle. Aujourd'hui, le Canada a fait des déclarations au sujet des ressources naturelles. Il s'est prononcé en matière de politique commerciale internationale, mais ces déclarations sont adaptées aux besoins du moment. Il n'existe aucun plan complet en la matière.

Je crois que le ministre Pettigrew a plaidé devant votre comité en faveur de plus grandes ressources politiques à Washington pour permettre au gouvernement canadien de mieux faire face à l'industrie là-bas. J'ai un fait divers à vous raconter. Je me suis présenté dans un grand cabinet d'avocats des États-Unis n'ayant aucun lien avec une compagnie canadienne de notre industrie ni avec cette question particulière et j'ai demandé à parler à leur avocat expert en droit commercial. «J'aimerais vous poser une question, lui ai-je dit. À votre avis, quelles sont les chances du Canada de régler ses différends commerciaux avec Washington?» Elles ne sont pas bonnes et c'est bien dommage. Si nous pouvions résoudre ces questions, je crois que l'industrie du bois d'œuvre s'en porterait mieux, de même que l'industrie du blé, celle de l'acier, et cetera et j'espère que c'est là un sujet de réflexion que vous pouvez prendre en considération. Merci beaucoup.

M. Allan: Ma première question était la suivante: Si les États-Unis étaient autosuffisants en matière de bois d'œuvre, est-ce que nous conserverions la même position de négociation? C'était, je crois, le fond de votre question et je peux répondre brièvement par l'affirmative. Même si les États-Unis étaient autosuffisants en matière de bois d'œuvre, ils continueraient d'avoir besoin de certains types et de certaines qualités de bois que l'on ne retrouve qu'au Canada. Toutes les roses sont différentes, tous les morceaux de bois aussi. Le bois d'œuvre que Western SPF produit dans

and Doman produce cedar products. They too are caught up in this case. They are not structural lumber producers, but there is a huge market for that kind of product in the States.

Your other question was what are they complaining about? It is all about market share. Our share of the U.S. market runs traditionally around 33, 34, 35 per cent, and when it goes above that level, the American lumber industry gets very nervous. Our share was in the teens in the 1970s. It grew rapidly with American expansion and the withdrawal of American timberlands for environmental reasons. These are all outlined in my presentation. There are two types of companies in the U.S. lumber coalition. There is the timberland owner, and there is the small, independent sawmill. The latter are mostly in the Southern U.S., and they are smaller and relatively inefficient in comparison with us. I hate to throw these numbers out at you all the time, but in B.C., 70 per cent of our sawmills produce 50 million feet or more of lumber a year. In the U.S. South, 70 per cent of the mills produce less than 50 million feet. Our superior efficiency, our economies of scale, our lumber recovery factors are second to none in the world. We have a truly modern, efficient, well-run industry, particularly in the Interior of B.C., and we can compete with anybody, so when the Americans see our market share creeping up, they impose tariffs, quotas, taxes. The theory is that drives up the lumber price. The theory is that enhances the value of the timberland, and so the timberland owner has a higher capital value on his books, and the U.S. sawmill owner, the small, independent fellow, has a better chance of making a rate of return because the lumber price is higher. This independent sawmill owner is at the mercy of the timberland owner in the U.S., and when that owner does not like the price for his logs, he withholds them from the market until the price goes up.

It seems that it takes about a year for the U.S. market to adjust, whereas in Canada we adjust in a number of months, and I spoke to that issue some time ago. It is all about market share and price.

Senator Carney: I have a point of order, sir. As a supplementary to Senator De Bane's point, we are often asked why DFAIT did not do more, and I hate to make the Liberal government look good, but I have sat in Mr. Pettigrew's chair, and I wanted to put it on record that the forests are a provincial jurisdiction. Trade policy is federal, but the forests are a provincial jurisdiction, and the industry is industry. It is not a government-owned industry. Before the 1996 Softwood Lumber Agreement ran out, Doug Waddell, "Mr. Softwood" in the department, who has been on this file for most of his career, went

cette province est un produit de qualité supérieure. Canfor est le plus grand fournisseur de bois d'œuvre de Home Depot. Des compagnies comme Weyerhaeuser et Doman fournissent des produits de cèdre. Elles aussi sont concernées par le litige. Ce ne sont pas des producteurs de bois d'œuvre, mais le marché pour ce type de produit est énorme aux États-Unis.

Dans votre deuxième question, vous vous demandiez pourquoi les États-Unis se plaignent tant? Tout est une question de part de marché. Traditionnellement, notre part sur le marché américain est d'environ 33, 34 ou 35 p. 100 et lorsque nous dépassons ce pourcentage, l'industrie américaine du bois d'œuvre s'énerve. Dans les années 70, notre part du marché était inférieure à 20 p. 100. Elle a augmenté rapidement en raison de l'expansion du marché et du retrait de certains terrains forestiers exploitables aux États-Unis pour des raisons environnementales. J'en ai parlé dans mon exposé. La coalition du bois d'œuvre américaine regroupe deux types de compagnies. Il y a les propriétaires de terrains forestiers exploitables et les petites scieries indépendantes. Ces dernières sont situées surtout dans le sud des États-Unis et ce sont des entreprises plus petites et relativement moins efficaces que nous. Je regrette de vous inonder tout le temps de chiffres, mais en Colombie-Britannique, 70 p. 100 de nos scieries produisent chaque année 50 millions de pieds de bois d'œuvre ou plus. Dans le sud des États-Unis, 70 p. 100 des scieries produisent moins de 50 millions de pieds. Notre efficacité supérieure, nos économies d'échelle, nos facteurs de rétablissement forestier comptent parmi les meilleurs du monde. Notre industrie est vraiment moderne, efficiente et bien gérée, en particulier dans la région intérieure de la Colombie-Britannique et nous pouvons soutenir n'importe quelle concurrence aussi, lorsque les Américains voient nos parts de marché augmenter, ils imposent des tarifs, des quotas, des surtaxes. Selon la théorie, tout cela entraîne une augmentation du prix du bois d'œuvre. La théorie veut que cela augmente la valeur des exploitations forestières, que les terres à bois ont une plus grande valeur comptable et que les propriétaires de petites scieries indépendantes américaines ont plus de chances d'obtenir un meilleur rendement puisque le bois d'œuvre coûte plus cher. Les scieries indépendantes sont à la merci des propriétaires de terres forestières aux États-Unis car, lorsque ces derniers n'en obtiennent pas assez pour leur bois, ils le retirent du marché en attendant que les prix augmentent.

Il semble qu'il faut un an au marché américain pour s'adapter, alors qu'au Canada il suffit de quelques mois. J'ai parlé de tout cela il y a quelques temps. C'est uniquement une question de parts de marché et de prix.

Le sénateur Carney: Rappel au règlement. J'aimerais rajouter un commentaire à la question soulevée par le sénateur De Bané. On nous demande souvent pourquoi le MAECI n'agit pas de manière plus énergique. Je regrette de venir à la défense du gouvernement libéral, mais j'ai moi-même occupé les fonctions de M. Pettigrew et j'aimerais souligner pour les besoins du compte rendu que les forêts relèvent de la compétence provinciale. La politique commerciale est fédérale, mais les forêts relèvent de la compétence provinciale et l'industrie, c'est l'industrie. L'industrie n'appartient pas au gouvernement. Avant l'expiration de l'Accord

across the country to speak to every province and the industry groups and said, "What do you want us to do if the agreement runs out?" He told me this personally. At that time, it was not expected that there would be another attack by the coalition — right or wrong, stupid or not — and in general, the provinces said, "Thank you very much, but we do not anticipate any more problems on this file. We are going to free trade." Our consul general in Seattle told me the same thing. "Why are you worried about this, Pat? You are always making trouble and causing all this commotion, but in fact, there is going to be no problem on this." The industry said, "Thank you very much, DFAIT, but we have no intelligence that this file is going to be reactivated, and we think we are going to free trade."

It has been frustrating for DFAIT, which did hold consultations, and collectively, the industry, the government and the provinces read the tea leaves incorrectly. I wanted to make sure, Mr. Flitton, because I know that there is frustration on all sides. DFAIT does not own the provinces. They do not own the government, and for the record, they can only respond to requests.

The Chairman: I think that was a very important observation, Senator Carney.

Senator Di Nino: I think it is important enough that we should ask our colleagues, for purposes of our ability to refer to it when we are preparing a report, whether they agree with that.

Mr. Flitton: I would just like to just say that I am aware that there are frustrations at the Canadian government level. I am aware of the frustrations that the minister has in dealing with this matter. There is a lot of autonomy, so to speak, within the provinces because it is a provincial forest industry, and it is very difficult to bring the provinces together on a common line of thinking.

To the best of my knowledge, Doug Waddell or Doug Ketchison, one of them, wrote a letter broadly canvassing the industry about the issues that might come up in this particular matter. I do not believe that Doman Industries received that. To the best of my knowledge, Doman did not talk to them. Had we done so, we might have tried to convince them otherwise. I know that very early in this issue I tried to talk to both of them about our point of view, and they disagreed with us.

Regardless of what may or may not have happened, it does not change the fact that we had five years' notice that the agreement would run out, that a replacement agreement would be required. We did not have that in place and that is unfortunate. I am not placing blame on any particular person. I will accept a portion of it just like everybody else, but I think that generally, it made Canada divided, it weakened us, and it has dampened our ability to achieve something better than what we have.

sur le bois d'œuvre de 1996, Doug Waddell, «M. Bois d'œuvre» comme on l'appelle au ministère, qui a consacré la plus grande partie de sa carrière à cette question, s'est rendu dans toutes les régions du pays, dans toutes les provinces, pour rencontrer les groupes du secteur, pour leur poser la question suivante: «Que souhaitez-vous que l'on fasse lorsque l'entente parviendra à échéance?» Il me l'a raconté personnellement. À l'époque, à tort ou à raison et peut-être naïvement, on ne s'attendait pas à ce que la coalition récidive et, de manière générale, les provinces répliquaient: «Merci beaucoup, mais nous ne prévoyons pas d'autres problèmes dans ce dossier. Le libre-échange va tout régler.» Notre consul général à Seattle m'a dit la même chose. «Pourquoi vous inquiétez, Pat? Vous remuez toujours ciel et terre, mais en fait, il n'y aura aucun problème.» De son côté, l'industrie affirmait: «Nous remercions le ministère, mais rien n'indique que le dossier sera réactivé et nous pensons que nous nous dirigeons vers le libre-échange.»

C'était très décevant pour le MAECI qui avait fait des consultations et ensemble, l'industrie, le gouvernement et les provinces n'ont rien vu venir dans leur boule de cristal. Je tenais à le préciser, monsieur Flitton, car je sais que les gens sont déçus de part et d'autre. Les provinces n'appartiennent pas au MAECI. Le MAECI ne peut pas se substituer au gouvernement et je tiens à le souligner pour le besoin du compte rendu, il ne peut répondre qu'aux demandes qui lui sont adressées.

Le président: Je crois que c'est un commentaire très important, sénateur.

Le sénateur Di Nino: À mon avis, c'est suffisamment important pour que nous demandions le point de vue de nos collègues afin que nous puissions nous y reporter lors de la préparation d'un rapport.

M. Flitton: J'aimerais tout simplement préciser que je sais qu'il existe un certain découragement au sein du gouvernement canadien. Je sais que le ministre est plutôt découragé par ce dossier. Les provinces ont beaucoup d'autonomie, puisqu'il s'agit d'une industrie forestière provinciale et c'est très difficile d'amener toutes les provinces à suivre une même ligne de pensée.

D'après ce que je sais, Doug Waddell ou Doug Ketchison, un des deux, avait écrit une lettre afin de sonder l'industrie au sujet des questions susceptibles de surgir dans ce domaine. Je ne pense pas que les industries Doman l'avait reçue. À ma connaissance, Doman n'était pas intervenu. Si nous l'avions fait, nous aurions peut-être tenté de les convaincre du contraire. Je sais qu'au tout début j'ai essayé de leur présenter notre point de vue, mais ils n'étaient pas d'accord avec vous.

Quoi qu'il en soit, cela ne change rien au fait que nous savions depuis cinq ans que l'accord parviendrait à échéance et qu'il fallait trouver une autre solution. Nous n'avons rien prévu pour le remplacer et c'est bien dommage. Je n'en fais reproche à personne en particulier. J'en accepte une part de responsabilité, mais je pense qu'en général cette situation a divisé le Canada, nous a affaiblis et a réduit notre capacité à améliorer notre situation.

Mr. Larsen: My first reaction to Senator Carney's observation was that only a pathological optimist would be in the lumber industry, i.e., you are always hoping things will progress and finally be resolved. We share your regard for the job that Mr. Pettigrew has done on a very difficult file. It is difficult to achieve alignment in this industry in Canada, to get them all marching in the same direction and even to agree on what should be done. I have enormous understanding and sympathy for the challenge the federal government faces in their role on this issue. It has been very complex, and Senator Carney has been there herself in trying to understand the complexities and idiosyncrasies of this industry as well as the complexity of the lumber issue itself. I certainly have a high regard for Doug Waddell and I accept his observation — everybody was wrong again. We were hoping this managed approach would gain us more than five years, and it did not.

Mr. Allan: Hindsight is 20/20, and we can all read the tea leaves after the fact. I do not think the federal government had much choice in what they did. During the Softwood Lumber Agreement, around 1998, it became, you might say, the whipping boy. In 1998 it was a poor market in the U.S., it was a poor market offshore, and there was the Asian meltdown. Those companies that did not have quota tried to ship to the U.S. and could not, so they became ferocious opponents of the quota agreement. That charge was led in Canada by an outfit called the Free Trade Lumber Council. I am not being negative about them. That is just the fact. Even within my group, a number of people with substantial quota interests turned negative towards an extension or renewal of that agreement. It became a non-starter, largely because there were two classes of lumber shippers in Canada, those that had quota and those that did not. What we experienced in the quota years was a constraint on our ability to ship lumber, but relatively higher prices. That is the way quotas work.

That agreement expired on Saturday, March 31, 2001, and the petition was filed by the coalition on Monday, April 2. To add to Senator Carney's remarks, we kind of knew there was a petition coming at us, but we could not get our act together — the industry, east, west, DFAIT, whatever. I was at the Doug Waddell meetings. He came out here and talked to us in a public meeting. I knew Doug when I was in the government. He is an intelligent, first-class public servant who works very hard at this file and is very knowledgeable on it. His hands were tied. Now, I am not letting Ottawa off the hook completely —

Senator Carney: Certainly I am not.

The Chairman: I do not think anybody is.

Mr. Allan: — but the fact of the matter is that the Canadian industry told him not to negotiate, and it was not until much later that they met with Mr. Pettigrew and asked him to start negotiations. That led to this process that Mr. Flitton referred to, managed by former Governor of Montana, Marc Racicot. He

M. Larsen: Ma première réaction aux commentaires du sénateur Carney est que tous les intervenants de l'industrie forestière n'ont pas d'autre choix que de garder leur optimisme. Ils doivent toujours espérer que les choses vont s'améliorer et que les problèmes vont finalement se résoudre. Comme vous, nous apprécions le bon travail de M. Pettigrew dans ce dossier très difficile. Il est très difficile d'obtenir un point de vue commun dans cette industrie au Canada, d'amener tous les intervenants à agir dans la même direction et même à s'entendre sur ce qui devrait être fait. J'ai énormément de sympathie pour le gouvernement fédéral dans le défi auquel il fait face dans ce dossier. La situation est très complexe et le sénateur Carney a dû elle-même tenter de comprendre les complexités et les particularités de cette industrie ainsi que la complexité du bois d'œuvre lui-même. J'ai beaucoup de respect pour Doug Waddell et j'accepte son commentaire — tout le monde avait tort, une fois de plus. Nous espérions tous que cette approche dirigée nous ferait gagner plus de cinq ans, mais ce ne fut pas le cas.

M. Allan: Rétrospectivement, tout paraît facile et clair. Je ne pense pas que le gouvernement fédéral avait beaucoup de choix. Lors de la négociation de l'Accord sur le bois d'œuvre, vers 1998, on peut dire qu'il était le souffre-douleur. En 1998, le marché était déprimé aux États-Unis et à l'étranger et l'Asie traversait une crise économique. Les compagnies qui n'avaient pas de quota ont tenté en vain d'expédier du bois aux États-Unis. Par conséquent, elles se sont farouchement opposées à l'établissement de quotas. Au Canada, cet argument était avancé par un regroupement appelé Free Trade Lumber Council. Je n'ai pas l'intention de le dénigrer, mais il faut le mentionner. Même au sein de mon groupe, certains éléments qui disposaient d'importants quotas se sont prononcés contre la prolongation ou le renouvellement de cet accord. Dès le départ, la situation se présentait mal, puisqu'il y avait au Canada deux catégories d'exportateurs de bois, ceux qui disposaient de quotas et ceux qui n'en avaient pas. Pendant les années au cours desquelles les quotas se sont appliqués, notre capacité à exporter était limitée, mais les prix étaient relativement plus élevés. Voilà l'effet que produisent les quotas.

L'entente est parvenue à échéance le samedi 31 mars 2001 et la coalition a déposé sa pétition le lundi 2 avril. Comme le disait le sénateur Carney, nous savions qu'une pétition était en préparation, mais nous n'avons pas pu nous organiser dans l'industrie, entre l'Est et l'Ouest, le MAECI, et cetera. J'ai assisté aux réunions de Doug Waddell. Il nous a adressé la parole ici au cours d'une réunion publique. Je l'ai connu lorsque j'étais au gouvernement. C'est un fonctionnaire intelligent et de premier ordre, un grand travailleur qui connaît bien ses dossiers. Mais il avait les mains liées. Ne croyez surtout pas que j'essaie de justifier l'attitude d'Ottawa...

Le sénateur Carney: Surtout pas.

Le président: Je pense que personne ne veut le faire.

M. Allan: — mais il faut reconnaître que l'industrie canadienne lui a demandé de ne pas négocier et que c'est seulement beaucoup plus tard que les représentants de l'industrie ont rencontré M. Pettigrew et qu'ils lui ont demandé d'entamer des négociations. Cela a mené au processus que M. Flitton a

showed up and we thought he was the greatest thing since sliced bread. He was a breath of fresh air. He was going to solve the problem. Then he learned the reality as well, that the coalition runs this file and they chose not to negotiate with us leading up to last spring, a year ago, and Governor Racicot became a victim of this issue. He disappeared off the face of the earth, never to be seen again. Now we have a senior member of the administration, Grant Aldonas, Undersecretary of Commerce, wanting to try to find a solution, and that is the only game in town right now, besides the litigation, and that is the game in which we are playing.

My view is that the coalition has enough political power to frustrate any deal. Therefore, the agenda is one where the economics, as they impact the coalition, must generate an interest on their part to negotiate, and that interest is there right now, simple as that.

Senator Setlakwe: I have three short questions. The first was addressed in part by my colleague, Pierre De Bané, and it has to do with your remarks, Mr. Flitton, about the position of the Canadian government. Do any of you know exactly when the government is going to come to a conclusion, because the rumour mill has it they are about to reach an agreement with the Americans, and I wonder to what extent this is true?

The second has to do with the sliding-scale border tax, which is an export tax. I think that my colleague, Senator Carney, had a lot to do with it when she was minister, and Senator Austin enlightened me this morning by pointing out that this export tax would not be remitted to the companies. The Americans would never accept their being remitted to the companies, so what is the point, whereas if we succeed in arriving at a negotiated settlement, the countervail and dumping monies will be remitted to the companies.

My third question has to do with European imports. To what extent is that a permanent situation, and what is the status of lumber exports to the European community? They are exporting to the U.S. Are we exporting anything to them?

Mr. Flitton: I will start with your last question, if you do not mind, on European imports. The international producers actually play a very small role in the U.S. market. Some of them are more than 250 per cent over their previous shipments into the United States, but they are still relatively small players.

By the way, Rick Doman was invited to appear here today and I am speaking on his behalf — he sends his regrets — but Rick is actually in Europe right now discussing the capability of the European market with respect to lumber products.

What opportunities are there for Canada to sell lumber in other parts of the world?

mentionné, sous la direction de l'ancien gouverneur du Montana, Marc Racicot. Quand il s'est présenté, nous avons eu l'impression qu'il était l'homme de la situation. Il apportait une bouffée d'air frais. Il allait résoudre le problème. Ensuite, il a été confronté lui aussi à la réalité, il a compris que c'est la coalition qui fait la loi dans ce dossier et qu'elle avait choisi de ne pas négocier avec nous jusqu'au printemps dernier, il y a un an. Le gouverneur Racicot a fait les frais de la situation. Il a disparu et on ne l'a plus jamais revu. Nous traitons maintenant avec un fonctionnaire supérieur de l'administration, Grant Aldonas, sous-secrétaire au Commerce, qui cherche une solution autre que judiciaire et c'est actuellement à cela que nous consacrons notre énergie.

À mon avis, la coalition a suffisamment de poids politique pour bloquer n'importe quelle entente. Par conséquent, ce sont les impacts économiques sur la coalition qui peuvent les inciter à négocier et cette incitation existe actuellement, c'est aussi simple que cela.

Le sénateur Setlakwe: J'ai trois questions brèves. La première s'adresse en partie à mon collègue Pierre De Bané et se rapporte à vos remarques, monsieur Flitton, au sujet de la position du gouvernement canadien. Est-ce que l'un d'entre vous sait exactement quand le gouvernement va aboutir à une conclusion, parce que, selon la machine à rumeurs, le gouvernement est sur le point de conclure une entente avec les Américains, mais je me demande dans quelle mesure c'est exact?

Ma deuxième question concerne la taxe dégressive à la frontière qui est une taxe à l'exportation. Je crois que ma collègue, le sénateur Carney, s'y était beaucoup intéressée lorsqu'elle était ministre et le sénateur Austin m'a appris ce matin que la taxe à l'exportation ne serait pas remise aux entreprises. Les Américains n'accepteraient jamais qu'elle soit remise aux entreprises. En revanche, si nous parvenons à conclure une entente négociée, les droits compensateurs et les pénalités pour dumping seront remis aux entreprises.

Ma troisième question porte sur les importations européennes. Dans quelle mesure la situation est-elle permanente et où en sont les exportations de bois d'œuvre à l'Union européenne? Ils exportent vers les États-Unis. Est-ce que nous leur exportons quelque chose?

M. Flitton: Je vais commencer par votre dernière question si vous n'y voyez pas d'inconvénients, celle qui concerne les importations européennes. Les producteurs internationaux jouent essentiellement un très petit rôle sur le marché américain. Certains d'entre eux ont augmenté leurs exportations de 250 p. 100 par rapport à leurs expéditions antérieures vers les États-Unis, mais ils continuent d'être des intervenants relativement mineurs.

En passant, Rick Doman était invité à venir témoigner aujourd'hui et je parle en son nom, puisqu'il n'a pu venir. Rick est actuellement en Europe où il étudie la possibilité d'élargir le marché européen pour l'exportation de produits du bois.

Quelles sont les possibilités pour le Canada de vendre du bois dans les autres parties du monde?

As Senator Carney very adequately explained earlier in our discussion, the forest contains fir, hemlock, cedar, softwoods, deciduous, coniferous — different profiles. When you go into the forest to cut, you take whatever the profile is. You do not go in and get a particular tree. You take a clump of them. The nature of our market is that certain logs that come out of that market can only be sold in the United States. It is the only market we have. Regardless of whether we want to sell our products elsewhere in the world, we always have to have a ratio to what the U.S. will take.

There are countries in the world that could potentially be huge markets, where we would love to sell our lumber, and I will give you China as an example. However, the idea of using lumber just has not reached that country to any degree yet. They use round logs, and to go to them and say, "Look, we want you to change from a log to a piece of lumber," will take a huge adjustment in the whole social fabric of their community. It will take a long time. Developing other international markets will not be an easy thing to do.

If we go to a Canadian border tax, the money will go to the Government of Canada, and the U.S. requests that it not benefit the forest industry, whether in British Columbia or wherever. The current duties are paid into a fund at the border, so they are in the possession of the United States. How they will be distributed, whether they go to the U.S. industry, the Canadian industry or the governments, has not yet been settled and will be the subject of negotiations, about which John can speak a lot better than I.

Then your first comment was with respect to an agreement. I will be surprised if we have an agreement soon. I am hopeful that we can, but I can tell you that people like John and I sat in a room in Washington a year ago and thought we were going to come out of it on a particular afternoon with an agreement. It turned out that we were nowhere close to it. My inner soul is quite pessimistic about when we will reach an agreement, but I can tell you that I am extremely confident that the will exists on both sides to get an agreement in the next couple of weeks, and if it is achievable, we will, but certainly we have some high hills to go over yet.

Mr. Larsen: Senator Setlakwe, on your first question, I was listening closely to Mr. Flitton because I want to know too. I think we are in an important time window driven by U.S. electoral politics, and certainly when Weyerhaeuser tabled its proposal last year we had that very much in mind. We think there is a period of time between the beginning of this year and probably midyear when it is possible to get an agreement. We believe that if we do not, then U.S. electoral and presidential politics will sweep away the opportunity, and we will have only the legal process with which to move forward. That is why we think it is worth a big push and a major initiative right now to try to seek an agreement. The coalition does seem to be willing to negotiate, as Mr. Allan said, and we have a political window in which we can do something.

Comme le sénateur Carney l'a très bien expliqué un peu plus tôt, la forêt est composée de sapins, de pruches, de cèdres, de résineux, d'arbres à feuilles caduques, de conifères — tout un assortiment. Quand on fait l'abattage du bois, on ne fait pas le tri. On n'abat pas un arbre particulier, on prend tout l'assortiment. Notre marché est tel que nous ne pouvons vendre certaines billes de bois qu'aux États-Unis. C'est le seul marché que nous avons pour ce type de bois. Et si nous voulons vendre nos produits ailleurs dans le monde, nous devrons toujours réserver un certain pourcentage au marché américain.

Certains pays du monde ont le potentiel de devenir d'énormes marchés sur lesquels nous souhaiterions écouler notre bois. La Chine en est un exemple. Cependant, l'idée d'utiliser du bois d'œuvre n'a pas encore fait son chemin dans ce pays. Les Chinois utilisent du bois rond et il faudra vraiment toute une adaptation sociale pour qu'ils se fassent à l'idée d'utiliser plutôt du bois de construction. Cela prendra du temps. Il ne sera pas facile de développer d'autres marchés internationaux.

Si nous optons pour une taxe canadienne à la frontière, l'argent récolté ira au gouvernement du Canada et les États-Unis exigent qu'il ne soit pas remis à l'industrie forestière, en Colombie-Britannique ou ailleurs. Les droits actuels sont versés dans un fonds à la frontière et sont donc en possession des États-Unis. On n'a pas encore décidé de quelle façon ils seront répartis, s'ils seront versés à l'industrie américaine, à l'industrie canadienne ou aux gouvernements. La décision n'a pas encore été prise et fera l'objet de négociations, mais John peut en parler mieux que moi.

Enfin, votre premier commentaire portait sur la possibilité d'une entente. Je serais très surpris que l'on aboutisse prochainement à une entente. J'espère que ce sera possible, mais je peux vous dire que nous avons, John et moi, participé à une réunion à Washington au cours de laquelle nous étions persuadés de pouvoir conclure une entente avant la fin de l'après-midi. Il s'est avéré que nous en étions très loin. Au fond de moi, je suis assez pessimiste quant à la conclusion d'une entente, mais je peux vous dire que je suis très confiant car il y a de part et d'autre une volonté d'aboutir à un accord dans les prochaines semaines. Si l'entente est possible, nous y parviendrons, mais nous avons encore de nombreux obstacles à franchir.

M. Larsen: Sénateur Setlakwe, j'ai écouté attentivement M. Flitton répondre à votre première question, parce que moi aussi je suis intéressé à savoir. Je pense que nous traversons actuellement une période importante pour la politique électorale américaine et nous y pensions beaucoup lorsque Weyerhaeuser a déposé sa proposition l'an dernier. Nous pensons que la période située entre le début et le milieu de l'année est sans doute un moment propice pour obtenir une entente. Nous pensons que si les négociations n'aboutissent pas, la politique électorale et présidentielle américaine va anéantir toutes nos chances d'une entente négociée et nous n'aurons plus d'autres solutions que le recours judiciaire. C'est pourquoi nous croyons que cela vaut la peine de concentrer nos efforts et d'entreprendre maintenant une importante initiative en vue de conclure une entente. La coalition semble vouloir négocier, comme l'a dit M. Allan et nous bénéficions d'un créneau politique favorable.

In terms of the border tax, it is true that the companies do not get the money back, but we think, as an American-based company that operates in Canada, it is far better for the money to at least be retained in Canada, and some of it can, we hope, be reinvested in the public forest resource, which is what happened last time there was a border tax in Canada. At least Canadian taxpayers had their equity in the public forests rebuilt somewhat, so we think that benefit alone makes it worthwhile. We are not going to get the money and we accept that.

In terms of the European imports, our readings are that European lumber imports now are tailing off a little, and it is really driven by exchange rates. There has been some depreciation of the Euro and other European currencies, the Scandinavian currencies, which has been more substantial than we have seen in Canada. We can die on that cross, too, the fluctuation in the U.S. exchange rate, but Europe is suffering more than we are now and we are seeing some reduction in European volume. We think we are certainly poised to take advantage if it reverses.

We have worked for a long time to build our lumber markets in Europe, and we are still trying to hang on to them. Certainly we have good markets in Europe for certain species from the coast. We are always looking for new opportunities to build on those markets. We are just a bit distracted now because of the softwood lumber issue, but I think you are right, a long-term solution lies, in part, in finding more diverse markets for Canadian lumber products.

Mr. Allan: Senator Setlakwe, I do not really have anything to add to the comments of my two colleagues. I agree with everything they have said. I think the opportunity is there to get a deal right now, but it is not a large window, and we have a fair way to go. The rest of the comments I would agree with 100 per cent.

Mr. Flitton: I might just add that we are putting our expectations on John Allan to get the deal done.

Senator Setlakwe: I have a question with regard to the export tax. My perception is that the government is and has been against it. Why?

Mr. Allan: Again, I go back to the point in time Senator Carney alluded to, when DFAIT surveyed folks across Canada about what they wanted and were told, "We want free trade. We are going to fight through litigation. We are going to win the litigation, and we are going to get free trade." That was largely agreed to by all the companies in Canada. The Free Trade Lumber Council was, I would say, in the extreme position on that. The difference in my group was that we said, "Well, in order to get to free trade, you may need an interim agreement or a bridging agreement. You may need something in place so that we can get to a point where we have free trade, either through litigation or through negotiations around policy change, because the U.S. industry and government were saying to us in 1990 and

Pour ce qui est de la taxe à la frontière, c'est vrai que les entreprises ne récupèrent pas l'argent mais nous pensons, en tant qu'entreprises établies aux États-Unis qui œuvrent au Canada, qu'il est de loin préférable que l'argent soit au moins gardé au Canada et qu'une partie soit, espérons-le, réinvestie dans les ressources forestières publiques, comme cela avait été le cas la dernière fois que le Canada avait appliqué une taxe à la frontière. Au moins, les contribuables canadiens pouvaient ainsi récupérer une partie de leur avoir sous la forme du reboisement des forêts publiques. Rien que pour cela, nous estimons que c'est utile. Cet argent ne nous reviendra pas et c'est une chose que nous acceptons.

Quant aux importations européennes de bois d'œuvre, nous pensons qu'elles diminuent un peu et qu'elles suivent véritablement les taux de change. L'euro et les autres devises européennes comme les devises scandinaves ont légèrement perdu de leur valeur. La chute a été plus grande qu'au Canada. La fluctuation du taux de change américain peut nous faire aussi beaucoup de tort, mais actuellement l'Europe souffre plus que nous et nous constatons une réduction du volume européen. En cas de renversement, nous pensons être prêts à en prendre avantage.

Depuis longtemps, nous nous efforçons de consolider nos marchés du bois d'œuvre en Europe et nous tentons toujours de les conserver. Nous avons de bons marchés en Europe pour certaines espèces de la côte. Nous recherchons toujours de nouveaux débouchés sur ces marchés. La question du bois d'œuvre nous distrait un peu actuellement, mais je pense que vous avez raison et que la solution à long terme consiste à conquérir des marchés plus diversifiés pour les produits du bois canadien.

M. Allan: Sénateur Setlakwe, je n'ai pas grand-chose à ajouter aux commentaires de mes deux collègues. Je prends à mon compte tout ce qu'ils ont déclaré. Je pense qu'actuellement les conditions sont réunies pour aboutir à une entente, mais le créneau est étroit et nous avons encore du chemin à faire. Je souscris à 100 p. 100 à tous les autres commentaires.

M. Flitton: Permettez-moi d'ajouter que toutes nos attentes reposent sur John Allan pour aboutir à une entente.

Le sénateur Setlakwe: J'ai une question concernant la taxe à l'exportation. J'ai l'impression que le gouvernement est et a toujours été contre. Pourquoi?

M. Allan: Encore une fois, je reviens au moment dont parlait le sénateur Carney un peu plus tôt, c'est-à-dire lorsque le MAECI s'est adressé aux entreprises canadiennes pour leur demander ce qu'elles souhaitaient et s'est fait répondre: «Nous voulons le libre-échange. Nous allons porter l'affaire devant les tribunaux et nous allons avoir gain de cause. Nous allons obtenir le libre-échange.» Pratiquement toutes les entreprises canadiennes étaient de cet avis. Selon moi, le Free Trade Lumber Council avait une position extrême. Au sein de mon groupe, on pensait plutôt que pour obtenir le libre-échange, il fallait peut-être disposer auparavant d'un accord provisoire. Il faut peut-être avoir certaines dispositions en place pour pouvoir instaurer le libre-échange, soit par règlement judiciaire, soit par négociation en vue d'un

1991, near the end of the Softwood Lumber Agreement, let's get out of managing lumber. Let's just go to free market solutions here and move on. Of course, you could say to yourself that it was somewhat cynical of the U.S. coalition to take that position. They are asking us to move to a forest management regime that is not replicated in their country. They are asking us for extreme changes, and at the time, Mr. Pettigrew took the stance, and I think it was appropriate, that he wanted to litigate. He did not want to negotiate anything by way of a border tax. We had to have a long-term, permanent solution, and a border tax, it was felt at the time, would just be agreed to and then everybody would relax, go home and never talk again, just like when we had the Softwood Lumber Agreement. Once it was signed, everybody relaxed, went home, did not talk again, and the idea of the Softwood Lumber Agreement negotiations in 1995-96 was let's put the quota deal in as a temporary solution and then talk long-term policy change to get to free trade. However, every time we have an interim agreement we never get to the long term.

This time around, the Commerce Department has insisted that we deal with the long term first and the tax second. I believe Mr. Pettigrew takes his cues to some degree from industry, and that is where industry is at right now in Canada. Let's get the long-term solution in place. We will maintain the litigation to keep the fire going under the negotiations, and we will deal with the tax as a second order of priority.

Senator Austin: As a footnote to your history, and I agree with it entirely, a meeting was held in Ottawa in February 2001 with certain people, including myself, to discuss the issue of the federal stance, and the softwood lumber industry position was as you describe it. Provinces and the industry felt that they had an opportunity to break through to a free trade arrangement and did not want to consider a border tax, although it was proposed. It was clear at that time that moving from a quota system to an import tax would be acceptable to the coalition, but it was not acceptable to the Canadian industry and an opportunity was missed. The DFAIT took the instructions, if I can put it that way, or the consensus in the industry and amongst the provinces, and I do not see how they could have acted otherwise. To act independently of the constituencies they were representing would have been impossible. In our system, we have a federal-provincial dimension that makes the negotiations extremely complex, while the U.S. does not have a state system interposed between the coalition, the industry, and the Department of Commerce.

Included in any number of things I would like to pursue are two issues. First, I take issue a little with Mr. Flitton on the question he raises on the last page of his presentation, which is linkage with other issues in the Canada-U.S. trade system. Linkage is occasionally suggested when people in the forest industry are angry, but I hope that on further consideration, it would be apparent to all that linkage would have very serious impacts on the forest industry in the reverse situation, if another

changement de politique, parce que l'industrie et le gouvernement des États-Unis préconisaient, en 1990 et 1991, vers la fin de l'Accord sur le bois d'œuvre, d'éliminer la gestion du bois. Ils privilégiaient un marché parfaitement concurrentiel. Évidemment, on pouvait penser que ce point de vue de la coalition américaine était un peu cynique. Elle nous demande d'adopter un régime de gestion forestière qui n'existe pas dans son pays. Elle nous réclame des changements extrêmes et c'est à ce moment-là que M. Pettigrew a décidé de porter l'affaire en justice, et il a eu tout à fait raison. Il ne voulait absolument pas négocier une taxe à la frontière. Il nous fallait une solution permanente à long terme et il nous paraissait à l'époque que l'imposition d'une taxe à la frontière serait oubliée sitôt après avoir été négociée, tout comme ce fut le cas pour l'Accord sur le bois d'œuvre. Dès que l'accord a été signé, nous avons poussé un soupir de soulagement, nous sommes rentrés chez nous et nous n'en avons plus parlé. Lors des négociations de l'Accord sur le bois d'œuvre en 1995 et 1996, l'application de quotas est apparue comme une solution temporaire qui nous permettait de négocier un changement de politique à long terme pour obtenir le libre-échange. Le problème, c'est que chaque fois que nous avons une entente provisoire, nous n'obtenons jamais une solution à long terme.

Cette fois, le département du Commerce a insisté pour que l'on vise d'abord une solution à long terme et que l'on se penche ensuite sur la question de la taxe. Je crois que M. Pettigrew est à l'écoute de l'industrie et c'est ce qu'elle souhaite actuellement au Canada. Mettons en place une solution à long terme. Nous allons maintenir notre recours devant les tribunaux de manière à activer les négociations et la question de la taxe sera au second plan.

Le sénateur Austin: Votre présentation des choses est tout à fait exacte, mais à titre de complément, j'aimerais ajouter qu'il y a eu une réunion à Ottawa en février 2001 à laquelle je participais moi-même, afin d'étudier la position du gouvernement fédéral et l'industrie du bois d'œuvre a présenté la position que vous avez décrite. Les provinces et l'industrie avaient l'impression de saisir une possibilité d'obtenir une entente de libre-échange et ne souhaitaient pas envisager une taxe à la frontière, bien que cela avait été suggéré. Il était clair à ce moment-là qu'il serait acceptable pour la coalition de passer d'un système de quotas à une taxe à l'importation, mais l'industrie canadienne n'y était pas favorable et nous avons manqué notre chance. Le MAECI a pris note des instructions, si je peux m'exprimer ainsi, ou du consensus entre l'industrie et les provinces et je ne vois pas comment il aurait pu agir autrement. Il lui était impossible de ne pas tenir compte du point de vue des régions qu'il représentait. Dans notre système, la dimension fédérale-provinciale rend les négociations extrêmement complexes, alors qu'aux États-Unis les États n'interviennent pas entre la coalition, l'industrie et le département du Commerce.

Parmi les différents points que j'aimerais aborder, il y a surtout deux questions qui me préoccupent. Premièrement, je ne suis pas tout à fait d'accord avec M. Flitton lorsqu'il mentionne, à l'avant-dernière page de son exposé, qu'il faudrait établir un lien avec d'autres enjeux commerciaux canado-américains. On propose à l'occasion de lier certaines choses lorsque le mécontentement se fait sentir dans l'industrie forestière, mais j'espère qu'on se rendra compte après réflexion que

industry asked to use our forest policy to help them sell tomatoes or some other products. It is very good for political posturing, but I am sure it is not attractive.

For example, the natural resources industry in British Columbia and Alberta reacted with enormous negativity to the idea that the export of oil and gas or the construction of a north-south pipeline would be part of this negotiation. I do not think that linkage is in Canada's interest at any time, and that is a representation, Mr. Flitton, rather than a question.

The other issue is that one of our purposes as a committee is to make recommendations on our overall trade policy posture. Are there ways in which we can improve our multilateral position and our sectoral position through the multilateral process? For example, does Doha impact on the B.C. forest industry? If so, in what way might we represent your interests in the Doha round? Is there any opportunity to work within the context of the NAFTA arrangements for a better dispute settlement mechanism, or is it your view that the forest industry trade relationship is now so unique that it should have stand-alone arrangements? Those are really two questions.

Mr. Flitton: I will just speak quickly about linkage. I have total respect for your comments. I know I have put some specifics into the sentence here, but I can tell you that it is the general view of our very wise and knowledgeable attorneys in the U.S. that Canada should do more at the prime ministerial level to make the point to the United States that these issues are critical, that they need to be resolved and that they should be part of a bigger envelope of Canada-U.S. negotiations. I would not want to begin to tell you how that should happen, which leads to the second part of your question, on NAFTA and Doha.

All I can say is that I truly believe that it would be beneficial for somebody to study this process we have been through, analyze it and talk to some of the key players, and come to a conclusion on what can be done to improve our Canada-U.S.-Mexico relationships in the future.

Canada, in my opinion, has done a very good job of fighting this matter legally under WTO and under NAFTA, but it just does not seem to have any teeth, and somehow or other that is an issue that needs to be resolved, but I do not have the answers for you.

Senator Austin: I think you have put your finger on the pivotal issue in negotiating. If we win at the WTO, we are entitled to trade retaliation. Can you imagine Canada in a trade retaliation session with the United States? What would we bar from coming into our market, and would our Canadian political constituencies accept not having lettuce in the wintertime, or oranges or

l'établissement de tels liens aurait des conséquences très graves sur l'industrie forestière dans une situation inverse, si par exemple une autre industrie cherchait à se prévaloir de notre politique forestière pour favoriser la vente de tomates ou d'autres produits. C'est une notion qui passe très bien dans un message politique, mais je suis certain qu'elle n'est pas intéressante.

Par exemple, l'industrie des ressources naturelles de Colombie-Britannique et d'Alberta se sont carrément opposées à l'idée d'inclure dans les négociations l'exportation de pétrole et de gaz ou la construction d'un pipeline nord-sud. Je ne pense pas que l'établissement de liens soit dans l'intérêt du Canada. Je viens, monsieur Flitton, d'exprimer mon point de vue, plutôt que de vous poser une question.

Par ailleurs, un des buts de notre comité est de présenter des recommandations au sujet de notre position globale en matière de politique commerciale. Existe-t-il des moyens qui nous permettent d'améliorer notre position multilatérale et notre position sectorielle à partir d'un processus multilatéral? Par exemple, est-ce que Doha a une incidence sur l'industrie forestière de Colombie-Britannique? Si c'est le cas, de quelle manière pourrions-nous représenter vos intérêts pendant les négociations de Doha? Est-il possible de se prévaloir des modalités de l'ALENA pour mettre en place un meilleur mécanisme de règlement des différends ou pensez-vous que les relations commerciales de l'industrie forestière sont si particulières qu'elles devraient faire l'objet de dispositions spécifiques? En fait, ce sont deux questions que je vous pose.

M. Flitton: Permettez-moi de faire un bref commentaire au sujet des liens. Je respecte entièrement votre point de vue. Je sais que j'ai donné des détails précis, mais je peux vous dire que de manière générale nos très sages et très savants avocats aux États-Unis estiment que le premier ministre canadien devrait insister auprès des États-Unis sur la gravité de ces questions, qu'il faut leur trouver une solution et qu'elle devraient être inscrites à l'ordre du jour plus vaste des négociations canado-américaines. Je n'ai pas l'intention de vous dire comment cela devrait se faire, et cela m'amène à la deuxième partie de votre question qui concerne l'ALENA et Doha.

Tout ce que je peux vous dire, c'est que je suis fermement convaincu qu'il serait très utile d'étudier le processus que nous avons suivi, de l'analyser et de dialoguer avec certains intervenants clés afin de définir ce qu'on peut faire pour améliorer à l'avenir les relations entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

À mon avis, le Canada a fait de l'excellent travail en portant cette cause devant les tribunaux de l'OMC et de l'ALENA, mais le résultat ne semble pas avoir été assez catégorique et c'est une question qu'il faut résoudre d'une manière ou d'une autre, mais je n'ai pas de réponse à vous offrir.

Le sénateur Austin: Je pense que vous avez mis le doigt sur le point critique en matière de négociation. Si nous l'emportons à l'OMC, nous aurons le droit d'appliquer des mesures de rétorsion. Pouvez-vous imaginer le Canada imposant des mesures de rétorsion aux États-Unis? À quel produit interdirions-nous l'accès à notre marché? Est-ce que nos électeurs canadiens

grapefruit, or whatever else we would consider for retaliation? We have a very interesting problem in that we cannot put much bite on the U.S. They can put a lot of bite on us.

Mr. Flitton: People ask me why Canada does not take a stronger position in dealing with the U.S., and I say, let's not forget they are our customers, and you do not deal with a customer in that fashion. We have discussed this around a boardroom table in Washington, D.C., with some very learned attorneys, and they told us that if there is one area where Canada should improve its capability, it is to be stronger in lobbying the Senate, because they are nowhere near as strong as they need to be.

Max Baucus has led the argument for the coalition, a very nice gentleman, very impressive, and I sat in a meeting with him. Now, John Ragosta has been the lead lawyer for the U.S. coalition for 25 years, and Mr. Baucus said to us, "You people are not being realistic in this matter." I said, "No, that is not true. It is Ragosta who is not being realistic in this process." He looked at me and said, "Who is Ragosta?" I almost fell out of my chair. I was just in absolute disbelief.

Senator Austin: Does anyone have a comment on Doha or a special trade regime for the forest industry apart from NAFTA?

Mr. Larsen: Certainly we are interested in Doha. The U.S. is the natural market for a significant volume of Canadian lumber, in terms of value and access, because of the nature of lumber as a product and shipping it long distances. We are certainly well positioned to be the dominant, the major supplier of lumber for that U.S. market, which is in some ways the most lucrative and coveted market in the world. However, certainly we are hoping to diversify our markets.

In terms of the NAFTA dispute processes, I think lumber is, for better or worse, outside it now. I was reflecting on the perplexing remarks of the professor who said this is not important. I heard somebody say, if you look at the trade flow between Canada and the U.S., it is $350 billion a year, although I am not sure if that is the right number, and $50 billion of that trade is controversial, so in fixing the $50 billion, we should not upset the rest, which is going okay. Is free trade successful? Possibly it is, but if you are part of that controversial $50 billion, it is not a very good place to be, and we have certainly felt trapped there for 20 years.

To the extent you can modify the dispute resolution mechanism under NAFTA without in any way upsetting the rest of it, we think Canada would be well advised to look at those options, but it is hard to draw a lesson from all the experience that

accepteraient d'être privés de salade, d'oranges ou de pamplemousses en hiver? Sur quel autre produit pourraient porter nos mesures de rétorsion? Le problème, c'est que nous ne pouvons pas imposer aux États-Unis des mesures qui les touchent vraiment, alors qu'eux peuvent le faire.

M. Flitton: Les gens me demandent pourquoi le Canada n'adopte pas une position plus ferme à l'égard des États-Unis. Moi je leur réponds qu'il ne faut pas oublier que ce sont nos clients et que ce n'est pas une façon de traiter des clients. Nous avons parlé de tout ça lors de réunions à Washington, D.C. avec d'éminents avocats. Ils nous ont dit que le Canada devrait notamment renforcer ses efforts de lobbying au Sénat où ils sont loin d'être suffisants.

Max Baucus a présenté l'argument de la coalition. C'est un homme très bien, très impressionnant, que j'ai eu l'occasion de rencontrer en réunion. John Ragosta est le principal avocat de la coalition américaine depuis 25 ans et M. Baucus nous a dit: «Dans cette affaire, vous n'êtes pas très réalistes.» Je lui ai répondu: «Non, ce n'est pas vrai. C'est Ragosta qui n'est pas réaliste dans toute cette affaire.» Il m'a regardé et il m'a dit: «Qui est Ragosta?» J'ai failli tomber en bas de ma chaise. Je n'en croyais pas mes oreilles.

Le sénateur Austin: Quelqu'un a-t-il des commentaires à formuler au sujet des négociations de Doha ou d'un régime commercial spécial autre que l'ALENA pour l'industrie forestière?

M. Larsen: Certainement, nous sommes intéressés par les négociations de Doha. Les États-Unis sont un marché naturel pour un important volume de bois canadien, tant sur le plan de la valeur que de l'accès, compte tenu de la nature du produit et de la possibilité de le transporter sur de longues distances. Nous sommes très bien placés pour occuper une position dominante, celle du principal fournisseur de bois d'œuvre du marché américain, marché qui est sous bien des égards le plus lucratif et le plus convoité du monde. Cependant, nous espérons bien diversifier nos marchés.

Pour le meilleur ou pour le pire, je pense que les dispositifs de règlement des conflits de l'ALENA ne peuvent plus rien désormais pour le bois d'œuvre. Je pensais un peu plus tôt aux étonnants commentaires de ce professeur qui jugeait tout cela sans importance. J'entendais quelqu'un dire que les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis sont de l'ordre de 350 milliards de dollars par an, bien que je ne sois pas certain que ce chiffre soit exact, et la controverse porte sur un pan de 50 milliards de dollars. Par conséquent, en tentant de trouver une solution pour les 50 milliards de dollars, il ne faudrait pas nuire au reste des échanges commerciaux qui se portent bien actuellement. Le libre-échange donne-t-il de bons résultats? Peut-être, mais il ne fait pas bon se trouver dans le secteur controversé des 50 milliards de dollars et c'est là où nous sommes pris depuis 20 ans.

Dans la mesure où on peut modifier le mécanisme de règlement des différends en vertu de l'ALENA sans porter préjudice au reste, nous pensons que le Canada devrait envisager de telles options, mais il est difficile de tirer les leçons de toutes les

the three of us have been through in the past 20 years in terms of how to actually modify policy and resolution processes. I am not sure where you would start.

Mr. Allan: We have been consulted on Doha. We are making comments to DFAIT. I think we have to fight as hard as we can in these multilateral trade processes to make our point.

I agree with Mr. Flitton. We are somewhat small relative to the U.S. in terms of economic power, but I also thought, Senator Austin, there already was a special trade regime for lumber. It is one where lumber gets screwed every time; pardon my remark. I have seen correspondence from President Reagan to Bob Packwood of Oregon, "Do not worry, Bob. We will get lumber fixed."

Lumber is a political file, and Washington is a political town, so I agree with Mr. Flitton's comments. If Ottawa could spend more time, effort and resources on political activities in Washington, I think that would be money well spent. We have a fairly good, aggressive Ottawa-funded advocacy program going on right now, delivered through the Forest Products Association of Canada. We are involved in that, as is Mr. Larsen. It is very effective, but it was a bit late in starting. We have action on Capitol Hill. We have ads running. There is an increased awareness of lumber, but again, as Mr. Flitton said, some people in the U.S. administration, some U.S. politicians know about it and some do not. When you see senators and Congress folks signing letters, you know they do not even know where Canada is half the time, so it is just a political file that needs political action.

Senator Carney: I just wanted to make a comment and then ask a question. On Senator Setlakwe's point, I wanted to make it clear again that when I held this file, we adopted the export tax to avoid the countervail, because it was clear, as we now know, that it was easier to get into a countervail than to get out of it. Also, the export tax would give the provinces time to change their stumpage and management policies to comply, which they did, and we kept the money in Canada. It was returned to the provinces. It was an interim rather than a long-term solution. However, I also want to support what Mr. Allan has said. I was viciously attacked for it, raked over the coals, attacked on hotline shows because it was interference and considered by the industry as a barrier to free trade.

My comment and my caution to your negotiators is that free market solutions are not "free" in this file, and I am afraid the communities will pay the costs. I get no comfort from the fact that the social impact on communities, which is not industry's direct responsibility, is not being addressed in this.

expériences que nous avons vécues tous les trois depuis 20 ans et de savoir comment il faut s'y prendre exactement pour modifier la politique et les mécanismes de règlement des différends. Je ne sais pas par où commencer.

M. Allan: Nous avons été consultés au sujet de Doha. Nous présentons des commentaires au MAECI. Je ne pense pas que nous devons nous démener le plus possible pour exprimer notre point de vue dans ces instances commerciales multilatérales.

Je suis d'accord avec M. Flitton. Sur le plan économique, nous sommes relativement peu puissants par rapport aux États-Unis, mais j'ai pensé également, sénateur Austin, qu'il existe déjà un régime commercial spécial pour le bois d'œuvre. Chaque fois, le bois d'œuvre se fait fourrer; excusez l'expression. J'ai vu la correspondance du président Reagan à Bob Packwood de l'Oregon dans laquelle il écrivait «Ne vous inquiétez pas Bob, nous allons régler son compte au bois d'œuvre.»

Le bois d'œuvre est un dossier politique et Washington est une ville politique. C'est pourquoi, je partage le point de vue de M. Flitton. Si Ottawa pouvait consacrer plus de temps, d'énergie et de ressources aux activités politiques à Washington, je pense que ce serait de l'argent bien dépensé. Nous avons un programme assez bon et dynamique financé par Ottawa dispensé par l'Association des produits forestiers du Canada. Nous y participons, tout comme M. Larsen. C'est un programme très efficace, mais il a commencé un peu trop tard. Nous avons fait des interventions au Capitole. Nous avons publié des publicités. On connaît mieux le bois d'œuvre, mais comme l'a dit M. Flitton, certains membres de l'administration américaine, certains politiciens américains en ont entendu parler, mais d'autres pas. Il y a des sénateurs et des membres du Congrès qui signent des lettres sans même savoir la plupart du temps où se trouve le Canada. Pour eux, c'est tout simplement un dossier politique qui se règle par une mesure politique.

Le sénateur Carney: J'aimerais faire un commentaire et poser ensuite une question. Pour faire suite à l'intervention du sénateur Setlakwe, je voulais préciser que lorsque je m'occupais de ce dossier, nous avions adopté la taxe à l'exportation afin d'éviter les mesures de rétorsion, parce qu'il était évident, comme nous le savons maintenant, qu'il est plus facile d'appliquer une mesure de rétorsion que de la supprimer. Par ailleurs, la taxe à l'exportation donnait aux provinces plus de temps pour modifier leurs politiques de coupe et de gestion afin de les rendre conformes, ce qu'elles ont fait, et nous avons conservé l'argent au Canada. Nous l'avons remis aux provinces. C'était une solution provisoire plutôt qu'à long terme. Toutefois, je tiens également à appuyer ce qu'a dit M. Allan. J'ai subi des attaques féroces, on m'a accusée d'ingérence dans les tribunes radiophoniques et l'industrie a affirmé que je créais des obstacles au libre-échange.

L'avertissement que je donnerais à vos négociateurs, c'est que les solutions qui font appel à l'instauration d'un marché concurrentiel ne sont pas des solutions gagnantes dans ce dossier et j'ai bien peur que les localités en feront les frais. Les répercussions sociales sur les collectivités ne relèvent pas de la responsabilité directe de l'industrie et je déplore que l'on n'en tienne pas compte dans ce dossier.

Mr. Flitton, I agree that Gold River may be stable, but it is stable at half the population it was when the mill was going.

If the agreement that develops adopts the policies set out by the Commerce Department bulletin, and which is being reflected in the B.C. government's position, we should be very clear about what will happen, because the tie between timber from an area and mills in the same area will be broken and the community will lose its assured timber supply.

Secondly, the allowable cut provisions, which require you to maintain a minimum cut, partly for forest management and partly to supply mills and keep them open, will be eliminated, and market pricing will replace the present stumpage system, which allows for the offsetting of social costs.

Until we have a better idea of how the coastal communities will be impacted by any negotiation, I do not think we should draw too much comfort from the current framework. Now, you may have some comment on this.

Mr. Allan: Senator Carney is very accurate in describing where the province wants to go on policy change. I believe they want to go to an auction-based timber pricing system, where timber is auctioned on the stump, not a system driven by logs, as Mr. Flitton was talking about earlier. I believe they do want to eliminate something called "cut control," which is a rule that prescribes what companies must cut every year on a minimum and a maximum basis. I believe they will eliminate what are called "appurtenancy" clauses in the Forest Act, and in timber processing documents and licences, whereby a certain volume of timber must be processed in adjacent mills.

By way of response, I would say, first — and this came up earlier and was not addressed — in the throne speech last week, the government did outline that there would be a transition fund available for workers and communities if the adjustment costs were too painful for both groups.

Second, the Americans always pinpoint these three areas in trade cases: the so-called timber pricing methods, mandated requirements like appurtenancy, and cut control. Arguably, if we eliminate them and go to a new system then we have, at a minimum, buttressed ourselves against future cases, notwithstanding their political nature. We should get a better shake in NAFTA and the WTO if we have made these changes.

Third, the current provincial government was elected with a mandate to make these changes, and the ministers have been publicly indicating for months now that this is the way to go. I do not deny that Senator Carney's concerns about the workers and the communities are justified, but I think it is inevitable that the forest industry in B.C., in Canada and globally, must maintain relative competitiveness, and these artificial, if you will, barriers

Monsieur Flitton, je sais que Gold River a atteint une certaine stabilité, mais sa population a fondu de moitié depuis que la scierie a cessé de fonctionner.

Si l'accord qui est en cours adopte les politiques énoncées par le bulletin du département du Commerce et dont le gouvernement de Colombie-Britannique tient compte dans sa position, il faut être bien clair sur ce qui se produira, parce que les liens entre le bois et les scieries d'une même région seront brisés et la collectivité perdra son approvisionnement assuré en bois de coupe.

Deuxièmement, les dispositions concernant les coupes permises qui exigent une coupe minimale, en partie par souci de gestion des forêts et en partie pour l'approvisionnement des scieries, seront éliminées et la loi du marché remplacera le système actuel de droit de coupe qui permet de contrebalancer les coûts sociaux.

Tant que nous ne connaîtrons pas mieux les répercussions des négociations sur les localités côtières, je ne pense pas que nous devrions nous satisfaire du cadre actuel. Voilà, je suppose que vous avez des commentaires à formuler.

M. Allan: Le sénateur Carney décrit avec beaucoup de précision les changements de politique que souhaitent les provinces. Je crois qu'elles souhaitent un système d'établissement des prix aux enchères selon lequel le prix du bois serait établi sur le parterre de coupe et non pas un système se fondant sur les billes de bois, comme M. Flitton en a parlé un peu plus tôt. Je crois qu'elles veulent éliminer ce qu'on appelle le contrôle des coupes, une règle qui impose un minimum et un maximum annuels aux compagnies forestières. Je crois qu'elles veulent éliminer ce qu'on appelle les clauses de «dépendance» dans le Forest Act et dans les documents et permis de traitement du bois, en vertu desquels un certain volume de bois doit être conditionné dans les scieries des environs.

En guise de réponse, je rappelle que le gouvernement a précisé — il y a quelque temps, mais pas dans le discours du Trône de la semaine dernière — qu'il mettrait sur pied un fonds de transition à la disposition des travailleurs et des localités pour lesquels les coûts d'adaptation seraient trop élevés.

Deuxièmement, les Américains pointent toujours ces trois secteurs dans les litiges commerciaux: les méthodes dites d'établissement du prix du bois, les exigences autorisées telles que les clauses de dépendance et le contrôle des coupes. En les éliminant et en adoptant un nouveau système, on pourrait penser qu'on serait protégés tout au moins contre d'autres contestations futures, quelle que soit leur nature politique. Grâce à de tels changements, nos chances seraient meilleures à l'ALENA et à l'OMC.

Troisièmement, le gouvernement provincial actuel a été élu avec le mandat d'effectuer ces changements et les ministres affirment publiquement depuis des mois que c'est la bonne façon de procéder. Je ne conteste pas le bien-fondé des préoccupations du sénateur Carney au sujet des travailleurs et des collectivités, mais je pense qu'il est indispensable que l'industrie forestière de Colombie-Britannique et du Canada dans son ensemble conserve

are probably not the way to go in the future. Mills do close in this province for economic reasons, and will continue to do so, with or without these changes.

The government has embarked on this course, and I would say the challenge is to implement and manage it properly, rather than fight against it.

Senator Lawson: Briefly talking about the political aspects of this, prior to the midterm elections in the U.S., I had the occasion to be in D.C. with an old friend from my days there who is a heavyweight lobbyist. He is very active and well connected, and we were talking about the Canada-U.S. relationship. He was expressing the concerns of the Bush administration. They want to do more drilling in Alaska, but they were not certain they would get approval. President Bush had said that he wanted less dependence on the Middle East and more emphasis on developing resources in North America. He was somewhat surprised and pleased to hear from Prime Minister Chrétien when they met about how much we had in the tar sands, in the North and so on. He was very pleased about that. Of course, you may recall that people in Canada were saying to the Prime Minister and the government, "Well, get tougher with President Bush. Call him up and tell him if he wants some of our resources, he has to do something about the softwood." I said, "Well, there is some merit to that. Why would he not do something to solve that very serious dispute?" He said, "That overlooks a very important political reality." I said, "Tell me about that." He said, "You may not know that the Bush administration has a very dedicated team working hard to regain control of the Senate and the Congress. Most of the members of the coalition are from the southern states. He needs those votes. He may do something cosmetic about your problem, but he will not do anything to risk those votes in the South. That is a political reality."

Senator Di Nino: I am quite happy to allow our colleagues, particularly our B.C. colleagues, to take the lead on this, and I think they have done a great job today. It just goes to show once again that we have a lot of talent in the Senate.

My question really follows on from something that Senator Lawson and Mr. Allan said about increasing our resources in Washington. We have heard from at least a couple of folks, if not more, in discussing the trade issue with the U.S., not specifically softwood lumber, that we should enhance our opportunities outside Washington, in effect, put more resources into stakeholders, as I think Mr. Flitton said in his presentation. That runs contrary to where my thinking had been going, that we should not necessarily lessen our efforts in Washington. I agree that maybe we have not been as tough or as strong as we should have been. I wonder if you would like to comment on the opinion that, at least as it relates to the lumber issue, we should be

une compétitivité relative et que ces barrières artificielles, si l'on veut, ne constituent sans doute pas la meilleure option pour l'avenir. C'est pour des raisons économiques que les scieries ferment leurs portes dans notre province et qu'elles continueront à le faire, avec ou sans de tels changements.

Le gouvernement a choisi cette option et je pense que le défi consiste à l'appliquer et à la gérer de la manière appropriée, plutôt que de s'y opposer.

Le sénateur Lawson: Permettez-moi de parler brièvement des aspects politiques de tout ceci avant les élections de mi-mandat aux États-Unis. J'ai eu l'occasion de revoir à Washington un vieil ami que j'ai connu là-bas et qui est un lobbyiste de choc. Il est très actif et il a le bras long et avec lui, nous avons parlé des relations canado-américaines. Il a soulevé certaines inquiétudes au sujet de l'administration Bush. Ils veulent augmenter les forages en Alaska, mais ils ne sont pas sûrs d'obtenir les autorisations nécessaires. Le président Bush a dit qu'il voulait être moins tributaire du Moyen-Orient et qu'il souhaitait développer les ressources en Amérique du Nord. Il a été assez surpris et satisfait d'entendre le premier ministre Chrétien, lors de leur rencontre, évoquer les réserves que nous avions dans les sables bitumineux, dans le Nord et ailleurs. Cela lui a beaucoup plu. Vous vous souvenez sans doute qu'à l'époque, au Canada, on encourageait le premier ministre et le gouvernement à faire preuve de plus de fermeté face au président Bush et à exiger qu'il fasse avancer le dossier du bois d'œuvre s'il souhaitait profiter de nos ressources. Je trouve moi-même qu'il y a un certain bon sens là-dedans et j'ai demandé à mon ami pourquoi le président américain ne ferait pas quelque chose pour régler ce différend très grave. Il m'a répondu: «Vous oubliez une très importante réalité politique. Vous ne savez peut-être pas que l'administration Bush a mis à l'œuvre une équipe de collaborateurs très fidèles dont la mission est de reprendre le contrôle du Sénat et du Congrès. La plupart des membres de la coalition viennent des États du Sud. Le président a besoin de leurs votes. Il est possible qu'il accepte d'apporter quelques changements cosmétiques au dossier, mais il ne fera rien qui risque de lui faire perdre ses votes dans le Sud. Voilà la réalité politique.»

Le sénateur Di Nino: Je suis très heureux de voir nos collègues, en particulier ceux de Colombie-Britannique prendre la direction des opérations dans ce dossier et je crois qu'ils ont fait de l'excellent travail aujourd'hui. Cela montre une fois de plus que nous avons beaucoup de talent au Sénat.

Ma question fait suite aux commentaires du sénateur Lawson et de M. Allan concernant le renforcement de nos ressources à Washington. Au moins deux personnes, sinon plus, nous ont conseillé, au cours de débats sur la question commerciale avec les États-Unis et pas expressément sur le bois d'œuvre, qu'il faudrait renforcer nos opportunités à l'extérieur de Washington et consacrer plus de ressources aux parties concernées, comme M. Flitton l'a dit, je crois, dans son exposé. Cela va à l'encontre de mon point de vue, car j'estime que nous ne devrions pas nécessairement diminuer nos efforts à Washington. Je reconnais que nous n'avons peut-être pas été aussi fermes ou aussi forts que nous aurions dû l'être. Pouvez-vous commenter le point de vue

spending more of our government resources, our DFAIT resources, on trying to get some additional friends to support our position in the U.S.

Mr. Flitton: Are you talking about spending more resources in Washington for that or elsewhere?

Senator Di Nino: I am saying that there have been a number of suggestions that we should go outside Washington and work with the stakeholders in the trade disputes. This would be the folks that you talked about already, the housing industry and so forth.

The Chairman: I think that what Senator Di Nino is referring to is the evidence that we have that the consumers, of course, in the U.S. are paying for much of this, and should we not develop relationships with people who have an interest in lumber imports from Canada.

Mr. Flitton: Before I answer your question, I want to make one quick comment. You talked about talent in your Senate committee or the Senate. I have dreamt more than once of having Senator Carney leading our charge in Washington.

Senator Carney: I am available. I would be on government business.

The Chairman: We will not get into that, senator.

Mr. Flitton: She was tenacious in the 1980s in dealing with this matter, I can tell you.

Talking about Washington versus non-Washington lobbying, it should be 100 per cent Washington. The National Association of Home Builders has an office seven blocks from the White House. The National Association of Realtors has an office nearby. All these groups are centred in Washington. Unions have offices down there.

Going back to what Senator Lawson was saying about this being political and the president not wanting to upset people, for every person who agrees with the coalition position in the United States there are 25 who are opposed to it. There are unbelievable resources there to be capitalized on, and we have not done so. The consumer interest far outstrips the coalition interest, but someone has to make that point to Congress, to the senators. Nobody has told them that.

Mr. Allan: I welcomed the consumer voice on the file for the first time in an organized fashion a couple of years ago, but it is spread out over a large base and is not as focused as the producer voice. President Bush has something called an economic forum or round table. The chairman of that is the CEO of International Paper, the leading funder of the coalition. This is all about pure power politics in Washington. You have to get on Capitol Hill and better educate senators and the folks from Congress on Canada and Canada's trading relationships with the U.S. It is as simple as that.

selon lequel nous devrions, tout au moins dans le dossier du bois d'œuvre, consacrer une plus grande part des ressources de notre gouvernement, du MAECI, pour recueillir des appuis supplémentaires à notre position aux États-Unis.

M. Flitton: Est-ce que vous voulez consacrer plus de ressources à Washington dans ce but ou ailleurs?

Le sénateur Di Nino: Certains nous conseillent d'élargir notre action à l'extérieur de Washington et de collaborer avec les parties intéressées dans les litiges commerciaux. Ce serait par exemple les gens dont vous avez parlé un peu plus tôt, les représentants de l'industrie de l'habitation, et cetera.

Le président: Je pense que le sénateur Di Nino fait allusion au témoignage que nous avons entendu selon lequel les consommateurs américains font les frais de ce conflit et qu'il faudrait peut-être tisser des liens avec les personnes qui ont intérêt à ce que les importations de bois d'œuvre canadien aux États-Unis se poursuivent.

M. Flitton: Avant de répondre à votre question, permettez-moi de faire un commentaire rapide. Vous venez d'évoquer tout le talent que l'on trouve dans votre comité ou au Sénat en général. J'ai rêvé plus d'une fois de confier au sénateur Carney le soin de nous défendre à Washington.

Le sénateur Carney: Je suis prête à me mettre au service du gouvernement.

Le président: Nous n'allons pas aborder ce sujet, sénateur.

M. Flitton: Dans les années 80, je peux vous dire qu'elle a fait preuve d'une grande ténacité dans ce dossier.

Pour ce qui est du lobbying, je crois que toutes nos forces devraient être concentrées à Washington. La National Association of Home Builders a un bureau à sept coins de rue de la Maison-Blanche. La National Association of Realtors a un bureau tout près. Tous ces groupes ont pignon sur rue à Washington. Les syndicats ont également des bureaux là-bas.

Pour revenir à ce qu'a dit le sénateur Lawson au sujet de la réalité politique et du président qui ne veut pas déplaire à ses électeurs, sachez que pour une personne qui soutient la position de la coalition aux États-Unis, il y en a 25 autres qui sont contre. Il y a une quantité incroyable de ressources dont nous pourrions tirer parti. L'intérêt des consommateurs est nettement supérieur à celui de la coalition, mais encore faut-il que quelqu'un le signale au Congrès, aux sénateurs. Jusqu'à présent, personne ne leur a parlé de cette situation.

M. Allan: C'est il y a environ deux ans que la voix des consommateurs s'est exprimée pour la première fois de manière organisée dans ce dossier. Elle est très étendue, mais elle n'est pas aussi focalisée que la voix des producteurs. Le président Bush a mis sur pied une sorte de tribune ou table ronde économique. Le président de cette tribune est le PDG de International Paper, le principal bailleur de fonds de la coalition. C'est uniquement une question de jeu de pouvoir à Washington. Il faut vraiment se rendre au Capitole pour parler du Canada et de ses relations commerciales avec les États-Unis aux sénateurs et aux membres du Congrès. C'est aussi simple que cela.

Mr. Larsen: I agree with what Mr. Allan just said about reaching out to consumers. I had been involved in the effort funded through DFAIT to advocate more down in Washington, and it all happens inside the Beltway. I think John is correct that well-organized interest groups get their way in Washington and you have to be there advocating all the time. The consumer group is just too diverse. The impact, although widespread, is so small that it is hard to get them to coalesce around the issue. It is an inside-the-Beltway game.

The Chairman: On behalf of committee members, I want to thank all three of you for having provided an extremely interesting and informative morning for the committee.

The committee adjourned.

VANCOUVER, Monday, February 17, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 1:34 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, this afternoon we have with us Mr. Les Reed, who is a forest policy consultant and Mr. Billy Garton who is a partner at Bull, Housser & Tupper. Thank you for taking the time to give us the benefit of your wisdom this afternoon.

Mr. Billy Garton, Partner, Bull, Housser & Tupper: Honourable Members of the Senate, ladies and gentlemen, my name is Billy Garton and I am a lawyer here in Vancouver with the law firm of Bull, Housser & Tupper. My practice focuses on natural resources law, primarily in the forestry and mining sectors. I am not an expert in international, NAFTA or U.S. trade law, nor do I represent any of the current litigants in the current Canada-U.S. softwood lumber dispute — at least in respect of that dispute. My remarks today are my personal observations and are not necessarily shared by my firm or any of its clients.

As a lawyer and a private citizen, I have a personal interest in legal matters that affect Canada's forest industry. About a year ago, I published in the *Canadian Business Law Journal* an article that I presented in October 2001 at the Faculty of Law at the University of Toronto, Ontario. I suspect that may be the reason I was asked to join you today. That article is entitled "The Canada-U.S. Softwood Lumber Dispute: Is Canada Stumped Again?" Copies of this article have been distributed among you.

M. Larsen: Je partage le point de M. Allan concernant la possibilité d'agir par l'entremise des consommateurs. J'ai pris part à des interventions financées par le MAECI en vue de faire avancer les dossiers qui nous intéressent à Washington et j'ai constaté que tout se passe à l'intérieur du périphérique. Je crois que John a tout à fait raison de dire que les groupes d'intérêt bien organisés font leur chemin à Washington et qu'il faut être tout le temps sur place pour défendre ses intérêts. Les consommateurs sont tout simplement trop nombreux et diversifiés. L'impact, bien que répandu, est si faible qu'il est difficile de mobiliser tous les consommateurs sur cette question. En fait, tout se joue à l'intérieur du périphérique.

Le président: Au nom des membres du comité, je tiens à vous remercier tous les trois pour cette matinée fort intéressante et instructive.

La séance est levée.

VANCOUVER, le lundi 17 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 13 h 34 afin d'examiner, pour ensuite en faire rapport, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

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

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, nous accueillons cet après-midi M. Les Reed, qui est consultant en politique forestière, et M. Billy Garton, associé du cabinet Bull, Housser & Tupper. Messieurs, je vous remercie d'avoir pris le temps de venir pour nous faire profiter de vos connaissances.

M. Billy Garton, associé, Bull, Housser & Tupper: Honorables sénateurs, mesdames et messieurs, je m'appelle Billy Garton. Je suis avocat ici, à Vancouver, au cabinet Bull, Housser & Tupper. Je travaille surtout dans le domaine du droit des ressources naturelles, et particulièrement les secteurs des forêts et des mines. Je ne suis pas un expert du droit international, de l'ALENA ou du droit commercial américain. Je ne représente non plus aucun des intervenants dans le différend actuel entre le Canada et les États-Unis au sujet du bois d'œuvre résineux, du moins pas en ce qui concerne ce différend. Mon exposé d'aujourd'hui ne comprend que des observations personnelles, que ne partagent nécessairement ni le cabinet d'avocats pour lequel je travaille ni aucun de ses clients.

Je m'intéresse personnellement aux questions juridiques touchant l'industrie forestière canadienne, en qualité d'avocat et de citoyen. Il y a près d'un an, le *Canadian Business Law Journal* a publié un article que j'avais présenté en octobre 2001 à la faculté de droit de l'Université de Toronto. Je soupçonne que c'est la raison pour laquelle j'ai été invité à venir témoigner devant le comité aujourd'hui. L'article avait pour titre «The Canada-U.S. Softwood Lumber Dispute: Is Canada Stumped Again?» J'en ai fait distribuer des copies.

My article does not make specific recommendations for change to the trading relationship with the U.S. or Mexico. However, it nicely illustrates both the history of this long-running dispute and the inherent weakness of the U.S. case now that they are bound by the World Trade Organization, WTO, rules. The history and the strength of Canada's case shows that trade law has proven to be a blunt and almost useless instrument to resolve this long-standing dispute concerning a $10 billion per year export to our largest trading partner.

I do not believe that B.C. lumber production benefits from a countervailable subsidy. However, if Canada is right at law — as it so plainly appears to be — and we are still litigating more than 20 years after the U.S. lumber lobby went after Canada in 1982, we know something has to change in the way these disputes are dealt with under treaties and under domestic law.

I will not attempt to recite the history of the softwood lumber dispute, however some context is necessary to see how the softwood lumber dispute is less about fair and free trade and more about limiting Canada's access to a very lucrative lumber market.

The Lumber I dispute that commenced in 1982 ended with some critical findings by the U.S. Department of Commerce. Their statements ring true today as much as they did in 1982. They concluded that:

> ... a comparison of Canadian stumpage prices with U.S. prices would be arbitrary and capricious in view of the wide differences between species composition; size, quality and density of timber; terrain and accessibility of the standing timber throughout the United States and Canada.

They further stated that "Canadian prices for standing timber do not vary significantly from U.S. prices; indeed, in some cases the Canadian price may be higher." That is how they dismissed the U.S. lumber lobby's dispute in 1982.

The Chairman: Please cite which tribunal that was for the record.

Mr. Garton: That is the U.S. Department of Commerce in their final finding in the 1982 softwood lumber dispute and a reference to it can be found in the footnotes of the paper I distributed.

Undeterred by failure in that proceeding, the U.S. lumber lobby brought a new petition in 1986 at which time the U.S Department of Commerce determined that stumpage payable in Canadian provinces provided a benefit to lumber producers. That is still a test that is used today. In their analysis, the cost to

Mon article ne recommandait pas de changements particuliers dans les relations commerciales avec les États-Unis ou le Mexique. Toutefois, il illustre bien l'historique de ce différend de longue date et la faiblesse inhérente des arguments américains, maintenant que les États-Unis sont assujettis aux règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). L'historique de l'affaire et la forte position du Canada montrent que le droit commercial ne constitue qu'un outil peu efficace et presque inutile pour régler ce long différend portant sur des exportations valant 10 milliards de dollars par an à notre plus grand partenaire commercial.

Je ne crois pas que le bois produit en Colombie-Britannique bénéficie de subventions compensables. Toutefois, si le Canada a raison en droit — ce qui semble tellement évident — et que le différend dure encore plus de 20 ans après que le lobby américain du bois se soit attaqué au Canada en 1982, alors nous savons que quelque chose doit changer dans la façon dont ces différends sont réglés aux termes des traités internationaux et de nos propres lois.

Je ne vais pas tenter de reprendre l'historique du différend relatif au bois d'œuvre résineux, mais un certain contexte est nécessaire afin de comprendre les raisons pour lesquelles ce différend relève moins d'échanges libres et équitables que d'une tentative de limiter l'accès du Canada au marché très lucratif du bois d'œuvre.

Le premier différend relatif au bois d'œuvre, qui avait commencé en 1982, s'était terminé par quelques conclusions critiques du département américain du Commerce. L'observation présentée alors par le département sonne tout aussi vrai aujourd'hui qu'en 1982:

> ... une comparaison de la valeur du bois sur pied entre le Canada et les États-Unis serait arbitraire et fantasque à cause des différences considérables qui existent entre les deux pays dans la composition des forêts selon les essences, la taille, la qualité et la densité du bois, la nature du terrain et l'accessibilité du bois sur pied.

Le département du Commerce a ajouté que «les prix canadiens du bois sur pied ne s'écartent pas sensiblement des prix américains; en fait, dans certains cas, le prix canadien est parfois plus élevé». Voilà comment la plainte du lobby américain du bois avait été rejetée en 1982.

Le président: Veuillez mentionner, pour le compte rendu, quel tribunal vous venez de citer.

M. Garton: Il s'agissait des conclusions définitives du département du Commerce des États-Unis au sujet du différend de 1982 relatif au bois d'œuvre résineux. Vous trouverez une référence dans les notes de bas de page du document que j'ai distribué.

Sans se laisser décourager par l'échec de sa première tentative, le lobby américain du bois a présenté une nouvelle pétition en 1986. Cette fois, le département du Commerce est arrivé à la conclusion que les prix du bois sur pied pratiqués dans les provinces du Canada assuraient un avantage aux producteurs. Ce

government of producing standing timber exceeded government stumpage revenue. Therefore, they used a cost-versus-benefit kind of analysis.

A memorandum of understanding, MOU, was executed between Canada and the U.S. under which Canada collected a 15 per cent export charge on softwood lumber. The MOU provided for reductions in the export tax if provinces implemented replacement measures increasing their stumpage fees or other costs imposed on timber production. In British Columbia, these costs increased dramatically in subsequent years.

In 1987, we saw the introduction of the "comparative value pricing system," which greatly increased stumpage in the province. However, other changes at that time downloaded the silviculture — the tree-planting obligations — to the forest industry and the province as well and ended the practice of being able to deduct those expenses from the silviculture bill.

The combined effect of these and other changes reduced the export tax collected under the 1986 MOU to zero in the case of British Columbia. Canada cancelled the arrangement in 1991 when about 92 per cent of all lumber sales to the U.S. came from exempt provinces or had greatly increased stumpage charges.

Following Canada's termination of the MOU in 1991, the Department of Commerce took the unusual step of self-initiating the Lumber III trade dispute. This time, the department rejected the cost-to-government approach. We had increased the cost of providing timber to forest companies and they decided they would not use that approach this time. Instead, instead they alleged that subsidies existed based on comparing selected stumpage fees for timber in Canada with timber in the United States.

What is interesting about the Lumber III dispute is that it took place after implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Canada appealed the determination of subsidy to a binational panel and prevailed on all of the key issues regarding subsidy. We also appealed the International Trade Commission's final determination of injury and that panel also concluded that the commission's decision was not sustainable by the evidence, each time remanding it to the commission for reconsideration.

The result of this success in the Free Trade Agreement appeals was a request by the U.S. for an extraordinary challenge committee, ECC. In 1994, that committee upheld the rulings of the binational subsidy panel. The Department of Commerce then had to revoke its countervail duty order and some of the duty

critère est encore utilisé aujourd'hui. Dans l'analyse effectuée, le coût de production du bois sur pied assumé par le gouvernement dépassait les recettes que celui-ci en tirait. Le département s'est donc servi d'une analyse fondée sur les coûts par rapport aux avantages.

Un protocole d'entente a été signé entre le Canada et les États-Unis, en vertu duquel le Canada a perçu un droit d'exportation de 15 p. 100 sur le bois d'œuvre résineux. Le protocole prévoyait des réductions de cette taxe à l'exportation si les provinces mettaient en œuvre des mesures de remplacement permettant d'augmenter les droits de coupe ou d'autres frais imposés pour la production de bois. En Colombie-Britannique, ces frais ont considérablement augmenté dans les années qui ont suivi.

En 1987, nous avons assisté à l'introduction d'un «système de fixation des prix fondé sur la valeur comparative», qui a sensiblement augmenté les droits de coupe dans la province. Toutefois, d'autres changements apportés à l'époque ont transféré l'obligation de planter des arbres à l'industrie forestière et à la province et ont mis un terme à la pratique consistant à déduire ces frais de la facture.

Les effets combinés de ces changements et d'autres ont réduit à zéro, dans le cas de la Colombie-Britannique, la taxe à l'exportation perçue aux termes du protocole d'entente de 1986. Le Canada a résilié l'entente en 1991, date à laquelle près de 92 p. 100 des ventes totales de bois d'œuvre aux États-Unis provenaient de provinces exemptées ou qui avaient considérablement haussé leurs droits de coupe.

Après la résiliation du protocole d'entente par le Canada en 1991, le département du Commerce a pris une mesure inhabituelle en ouvrant de sa propre initiative une enquête sur le troisième différend relatif au bois d'œuvre. Cette fois, le département a rejeté l'approche fondée sur le coût pour le gouvernement. Comme nous avions augmenté les frais imposés aux sociétés forestières pour l'exploitation du bois, le département a décidé de ne pas recourir à cette méthode. Il a plutôt soutenu qu'il y avait des subventions en comparant quelques droits de coupe du Canada avec quelques autres des États-Unis.

Le troisième différend avait une caractéristique intéressante: il a eu lieu après la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Le Canada a fait appel de la décision établissant l'existence de subventions à un groupe spécial binational et a obtenu gain de cause sur toutes les questions clés relatives aux subventions. Nous avions également fait appel de la conclusion finale — favorable à la thèse du préjudice causé aux États-Unis — de la Commission américaine du commerce international. Le groupe spécial chargé de cette affaire avait lui aussi conclu que la décision de la Commission n'était pas confirmée par les faits et avait donc demandé à la Commission de reconsidérer ses conclusions.

Par suite du succès des appels interjetés dans le cadre de l'Accord de libre-échange, les États-Unis ont demandé la constitution d'un comité de contestation extraordinaire (CCE). En 1994, ce comité a confirmé les décisions du groupe spécial binational concernant les subventions. Le département du Commerce a dû alors révoquer son

deposits were refunded immediately. However, the U.S. retained about $800 million of countervailed duty. In a strongly worded dissenting opinion, the lone U.S. judge on the extraordinary challenge committee questioned the constitutionality of the whole Free Trade Agreement dispute resolution process. Shortly after that the U.S. lumber coalition filed a constitutional challenge to the chapter 19 dispute resolution process, requesting a declaration that chapter 19 of the Free Trade Agreement and the U.S. laws implementing it were unconstitutional.

About three months after that, the U.S. and Canada announced that they would enter into a consultative process that resulted in the Softwood Lumber Agreement, the U.S. agreed to refund the $800 million, and the U.S. lumber coalition withdrew its constitutional challenge. I can recall those refund cheques coming from the United States Department of Commerce. They came in small amounts. Some people got stacks of cheques that high that had to be checked against each shipment to the U.S.

In the meantime, throughout the 1990s British Columbia dramatically increased stumpage again with the passage of the Forest Renewal Act in 1994, which added what we call "super-stumpage." at times when lumber prices are high. That money was used to fund Forest Renewal British Columbia, a Crown corporation that ended about a year ago.

We also brought in the Forest Practices Code, which again added very significant cost to the operation of forest companies in British Columbia. Throughout the 1990s there were numerous additions to parks and protected areas in B.C. that doubled the parkland base from about 6 per cent to about 12 per cent of the land base of the province, effectively reducing the available provincial timber harvest with no change to fixed costs in the forest industry.

As honourable senators know, Lumber IV, the current dispute, started as soon as that five-year Softwood Lumber Agreement died, proving that temporary solutions will not necessarily put this dispute to bed even when significant changes are made to stumpage and the cost structure and timber harvesting rights in Canada.

What is different this time is that the U.S. is now a signatory to the WTO subsidies agreement and has modified its laws to conform to its WTO obligations. While Canada failed to get a definition of subsidy in the Free Trade Agreement and NAFTA negotiations, the WTO subsidies agreement provides a test for subsidy that constrains the U.S. preference for changing the rules of the game when the law does not suit their objective of limiting Canadian access to U.S. lumber markets.

ordonnance sur les droits compensateurs et rembourser immédiatement une partie des droits acquittés. Toutefois, les États-Unis ont conservé environ 800 millions de dollars des droits compensateurs perçus. Dans une opinion dissidente formulée en termes très énergiques, le seul juge américain faisant partie du CCE a contesté la constitutionnalité de l'ensemble du mécanisme de règlement des différends de l'Accord de libre-échange. Peu après, la coalition américaine du bois a déposé une contestation de la constitutionnalité du processus de règlement des différends prévu au chapitre 19, demandant que ce chapitre de l'Accord ainsi que les lois américaines le mettant en œuvre soient déclarés inconstitutionnels.

Environ trois mois plus tard, les États-Unis et le Canada ont annoncé qu'ils allaient entreprendre un processus consultatif, qui a abouti à la conclusion de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux. Les États-Unis ont convenu de rembourser les 800 millions de dollars et la coalition américaine du bois a retiré la contestation constitutionnelle. Je me souviens encore de l'arrivée de ces chèques de remboursement provenant du département américain du Commerce. Les montants étaient tout petits, de sorte que certains producteurs ont reçu d'énormes liasses de chèques qu'ils devaient vérifier, un à un, par rapport aux livraisons faites aux États-Unis.

Entre-temps, tout le long des années 90, la Colombie-Britannique a augmenté très nettement les droits de coupe après l'adoption du Forest Renewal Act de 1994, qui a ajouté ce que nous appelons des «super-droits» quand les prix du bois d'œuvre augmentaient. L'argent recueilli servait à financer Forest Renewal British Columbia, société d'État qui a disparu il y a un an environ.

Nous avons également adopté le Code d'exploitation forestière qui, encore une fois, a ajouté des frais assez importants aux coûts d'exploitation des sociétés forestières de la Colombie-Britannique. Tout le long des années 90, la création de nouveaux parcs et de zones protégées dans la province a doublé la superficie de ces zones, qui sont passées de 6 à environ 12 p. 100 de la superficie terrestre de la Colombie-Britannique. Ainsi, les forêts provinciales pouvant être exploitées ont beaucoup diminué sans baisse correspondante des coûts fixes de l'industrie forestière.

Comme les honorables sénateurs le savent, le quatrième différend — l'actuel — a commencé dès l'expiration de l'Accord de cinq ans sur le bois d'œuvre résineux, ce qui prouve que les solutions temporaires ne permettront pas nécessairement de régler ce différend, même quand des changements importants sont apportés aux droits de coupe, à la structure des coûts et aux droits d'exploitation du bois au Canada.

Ce qui est différent cette fois-ci, c'est que les États-Unis ont signé l'Accord de l'OMC sur les subventions et ont modifié leurs lois pour les rendre conformes à leurs obligations envers l'OMC. Même si le Canada n'avait pas réussi à faire inscrire une définition des subventions lors de la négociation de l'Accord de libre-échange et de l'ALENA, l'accord de l'OMC définit un critère qui imposera des contraintes aux États-Unis, s'ils tentent de changer les règles du jeu parce qu'elles ne leur permettent plus de limiter l'accès du Canada au marché américain du bois d'œuvre.

For a finding of a countervailable subsidy under the new U.S. law and the new WTO rules it is necessary to meet a three-part test: First, the program must be provided to a specific industry or group; second, the program must provide a financial contribution; and, third, the program must confer a benefit.

Canada has strong arguments to make on all these points and has raised all of them with the WTO. Perhaps the strongest argument arises from that third requirement that the program must confer a benefit. The term "benefit" is not specifically defined in the WTO subsidies agreement. However, guidance is found in article 14 of that agreement that establishes a test for determining whether a benefit has been conferred by government. The test specifically provides that "the provision of goods or services ... by a government shall not be considered as conferring a benefit unless the provision is made for less than adequate remuneration." It goes on to say that the adequacy of remuneration is determined in a specific way, and I will quote from article 14(d) of the WTO subsidies agreement.

> Adequacy of remuneration shall be determined in relation to prevailing market conditions for the good or service in question in the country of provision or purchase...

The U.S. Tariff Act has adopted that. Canada argues that this benefit test requires comparison of private and public timber prices in Canada and not cross-border comparisons of stumpage between Canada and the U.S., which is at the heart of the U.S. evidence that there is a countervailable subsidy provided by stumpage rates in Canada. Canada's interpretation was rejected by the Department of Commerce in their final determination. However, it was upheld by a WTO panel on September 27, 2002. In their report on the preliminary determination by the Department of Commerce they said that by using prevailing U.S. stumpage prices — which, by definition, do not constitute the prevailing market conditions in Canada — the U.S. Department of Commerce acted inconsistently with articles 14 and 14(d) of the Subsidies And Countervailing Measures Agreement in determining the benefit to the recipient. They therefore also acted inconsistently with article 1.1 of the Subsidies And Countervailing Measures Agreement in determining the existence of a subsidy. They basically said, "You lose on your main point."

That decision was rendered 13 months after the preliminary decision of the Department of Commerce and after about 18 months after the Lumber IV dispute commenced. Now, from a plain reading of U.S. law and the WTO rules it seems a cross-border comparison of stumpage prices cannot support a finding that Canadian softwood lumber is subsidized.

Pour qu'il soit possible de conclure à l'existence de subventions compensables aux termes de la loi américaine et des nouvelles règles de l'OMC, il est nécessaire de satisfaire à un critère à trois volets. D'abord, le programme doit être offert à un secteur précis ou à un groupe particulier de secteurs. Ensuite, le programme doit assurer une contribution financière. Enfin, il doit conférer un avantage.

Le Canada a des arguments persuasifs à présenter sur tous ces points, et l'a effectivement fait devant l'OMC. Il est probable que l'argument le plus fort découle de la troisième exigence voulant que le programme confère un avantage. Le terme «avantage» n'est pas défini spécifiquement dans l'accord de l'OMC sur les subventions. Toutefois, on trouve des indications à l'article 14, qui établit un critère permettant de déterminer si un gouvernement a conféré un avantage. L'article prévoit que «la fourniture de biens ou de services [...] par les pouvoirs publics ne sera pas considéré[e] comme conférant un avantage, à moins que la fourniture ne s'effectue moyennant une rémunération moins qu'adéquate». Cette disposition de l'accord précise en outre la façon de déterminer le caractère adéquat de la rémunération. À l'alinéa d), l'article 14 de l'accord de l'OMC sur les subventions prévoit ce qui suit:

> L'adéquation de la rémunération sera déterminée par rapport aux conditions du marché existantes pour le bien ou service en question dans le pays de fourniture ou d'achat...

Ces dispositions sont reprises dans le U.S. Tariff Act. Le Canada soutient que le critère de l'avantage conféré impose des comparaisons entre les prix du bois public et privé au Canada et non des comparaisons entre les droits de coupe perçus au Canada et aux États-Unis. Or les comparaisons transfrontalières constituent le fondement de la preuve que les États-Unis ont présenté pour établir l'existence de subventions compensables au Canada. Le département du Commerce a rejeté l'interprétation canadienne dans ses conclusions finales. Toutefois, un groupe spécial de l'OMC a confirmé cette interprétation le 27 septembre 2002. Dans son rapport sur la conclusion préliminaire du département américain du Commerce, le groupe spécial a déclaré qu'en utilisant les prix courants américains du bois sur pied — qui, par définition, ne correspondent pas aux conditions existantes du marché canadien —, le département du Commerce a agi d'une façon incompatible avec les articles 14 et 14d) de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires dans la détermination de l'existence d'une subvention. En pratique, le groupe spécial de l'OMC a dit aux États-Unis: «Votre argument central ne tient pas.»

Cette décision a été rendue 13 mois après la décision préliminaire du département du Commerce et environ 18 mois après le début du quatrième différend. Aujourd'hui, il est clair à la lecture des textes législatifs américains et des règles de l'OMC qu'une comparaison transfrontalière des prix du bois sur pied ne peut pas servir pour appuyer la conclusion que le Canada subventionne la production du bois d'œuvre résineux.

I have not dealt with the anti-dumping duties, which are based on company-specific behaviour in the marketplace, but the policies and procedures used to calculate dumping margins appear to be rife with opportunities for protectionist abuse. Unfortunately, I think that applies anywhere in the world where the WTO anti-dumping agreement is enforced.

The critical result of adding an anti-dumping allegation is the power that it gives the U.S. lumber lobby to veto arrangements that the U.S. government and Canada may wish to make to resolve the dispute. The price of Canada's success in its sawmills and in the forest has been a sustained effort by the U.S. lumber producers to use U.S. trade laws to limit Canadian access to the U.S. lumber market. Softwood lumber is not a unique commodity; it is not treated with any special care in NAFTA or the WTO. It is like the proverbial canary in the coal mine, illustrating the fate that could befall almost any commodity traded between our two countries.

How we resolve this dispute can have far-reaching implications — not just for us but also for trading relationships throughout the world. A long-term resolution through the courts or through negotiation is unlikely to result in a lasting solution if it requires privatization of Crown forest land in Canada or protection of a high-cost U.S. lumber industry, as neither result seems acceptable from either an economic or a policy perspective. What we need in the rules-based trading regime are effective dispute resolution mechanisms and remedies that will be credible, timely, and will have a prophylactic effect to discourage protectionist behaviour before it starts?

I have four recommendations in that regard. First, we should consider the imposition of tighter timelines that are responsive to the needs of all the parties for expedited treatment of these disputes. The WTO timelines are aggressive and the WTO agreement was to impose rules with aggressive timelines, but look how long it has taken us and we still do not have a decision on the Department of Commerce's final determination of countervail duty. These disputes drag on for many months and that should not be required with high-profile disputes. Canada has asked for expedited resolution of these disputes and the Americans have refused to go that route. Yet, perhaps in order to deny a party-expedited resolution of a dispute you should have to provide good reason or put up security or something.

My second recommendation is that binational panels should have representation from countries that are not a party to the dispute — under NAFTA in this case. This might help address the risk of perceived bias and improve the credibility of the decisions that are made. Currently, the chair of a NAFTA panel can be a citizen of one of the other parties but there is sort of an odd "reverse citizenship" model in choosing the other four members of

Je n'ai pas abordé les droits antidumping, qui se fondent sur le comportement de certaines entreprises sur le marché, mais les politiques et les procédures utilisées pour calculer les marges de dumping semblent ouvertes à toutes sortes d'abus à but protectionniste. Malheureusement, je crois que cela s'applique à n'importe quel endroit du monde où l'accord antidumping de l'OMC est appliqué.

En ajoutant des allégations de dumping, le lobby américain du bois se donne le pouvoir de s'opposer aux arrangements que les gouvernements du Canada et des États-Unis pourraient souhaiter conclure afin de régler leurs différents. Le succès enregistré par le Canada dans ses scieries et ses forêts a amené les producteurs de bois américains à essayer constamment d'utiliser les lois commerciales des États-Unis pour limiter l'accès du Canada au marché américain du bois. Le bois d'œuvre résineux n'est pas un produit d'une importance particulière. Il ne fait l'objet d'aucune disposition spéciale de l'ALENA ou de l'OMC. C'est un peu comme le canari gardé dans une mine de charbon, illustrant ce qu'il peut advenir de n'importe quel produit échangé entre nos deux pays.

La façon dont nous réglerons ce différend aura des incidences d'une grande portée, non seulement pour nous, mais aussi pour les relations commerciales qui régneront dans le monde entier. Une solution à long terme décidée par les tribunaux ou convenue par négociation ne saurait durer si elle impose la privatisation des terres forestières de la Couronne au Canada ou la protection de l'industrie américaine du bois malgré ses prix élevés, car aucun de ces deux résultats ne semble acceptable sur le plan économique ou dans une perspective de politique publique. Dans un régime commercial réglementé, nous avons besoin de mécanismes efficaces de règlement des différends, qui seront jugés crédibles et opportuns et qui auront pour effet de décourager le comportement protectionniste avant même qu'il ne se manifeste.

J'ai quatre recommandations à formuler à cet égard. Premièrement, nous devrions envisager d'imposer des délais plus serrés adaptés aux besoins de toutes les parties, de façon à accélérer le traitement de ces différends. Les délais de l'OMC sont courts et l'accord de l'OMC devait imposer des règles assurant des délais serrés, mais vous pouvez constater combien de temps a passé sans que nous ayons encore une décision concernant les conclusions finales du département du Commerce sur les droits compensateurs. Ces différends traînent pendant des mois. Cela ne devrait pas être le cas quand il s'agit de différends aussi importants. Le Canada a demandé un règlement accéléré, mais les États-Unis ont refusé. Peut-être devrait-on imposer à la partie qui refuse un règlement accéléré de donner de bonnes raisons pour son refus ou de verser un cautionnement quelconque.

Ma deuxième recommandation est d'inclure dans les groupes spéciaux binationaux des membres de pays autres que les parties au différend. Je parle bien entendu des affaires examinées dans le cadre de l'ALENA. Cela pourrait contribuer à réduire le risque de préjugé et à augmenter la crédibilité des décisions prises. À l'heure actuelle, le président d'un groupe spécial de l'ALENA peut être un ressortissant de l'une des autres parties, mais on recourt à un

the panel. Perhaps the credibility of the decisions might be enhanced if it was wide open to select from a non-citizen of any of the litigants.

Third, it is obvious there should be effective remedies beyond continually remanding the decision back for reconsideration. Binational panels could be given the authority to make orders if that proves to withstand constitutional scrutiny. One example would be in addition to the existing grounds for requesting an extraordinary challenge committee, perhaps a party who "wins" at the binational panel level might be able to request extraordinary remedies from an extraordinary challenge committee if the party who loses at the panel level resists implementing the panel's recommendations, or repeatedly resists.

Finally, in trade disputes where the ultimate remedy may simply be a refund of collected duties — and of course, that is in doubt as well — perhaps there should be scope for an award of additional damages or costs in cases where there is an abuse or obvious misapplication of the rules.

Mr. Les Reed, Forest Policy Consultant: My presentation has three separation sections. First, I will summarize the dominant issues raised by the U.S. lumber cartel. Second, I will relate these to what I call the central core of the dispute — namely, the saw timber deficits in the United States. Third, I will offer my view of an appropriate Canadian response. It is also my intention to take a longer-term view. Most of your witnesses tend to focus on what is going on today or next week or next season at the most but I will give you a kind of a long-run view of the dispute.

The first issue is market share. I first went to Washington D.C. in 1962 to appear before the U.S. Tariff Commission in the softwood lumber hearings. We won that one hands down. Canada's share of the U.S. softwood market then was 12 per cent. By 1995, it had tripled to 36 per cent. Why did the Canada share grow? The answer is really very simple: For 200 years the U.S. plundered their forest, wiping out 30 per cent of the forest area in their half of the continent. That area is equivalent to one-and-a-half times the combined area of Washington, Oregon and California, or twice the area of Texas. It no longer is.

In the 1980s, they began to shut down federal and state forests for spotted owls and wilderness preservation reasons. The new loss to their sawmills was approximately 50 million cubic metres in annual log supply, a volume equal to the B.C. Interior log production in the year 2001. That loss was a real headache for their sawmills and it had "Made in USA" written all over it. Canadian provincial forest policies have nothing whatever to do

modèle étrange de «citoyenneté inversée» pour choisir les quatre autres membres du groupe. On augmenterait probablement la crédibilité des décisions si le choix des membres était beaucoup plus libre.

Troisièmement, il est clair que nous avons besoin de solutions allant plus loin que le renvoi répété d'une décision pour réexamen. Les groupes binationaux devraient être habilités à prendre des ordonnances s'il est possible d'établir la constitutionnalité d'une telle mesure. On pourrait par exemple envisager d'ajouter aux motifs existants qui permettent de demander la constitution d'un comité de contestation extraordinaire la possibilité pour la partie «gagnante» au niveau binational de demander des réparations extraordinaires au CCE si la partie perdante refuse, à une ou à plusieurs reprises, d'appliquer les recommandations du groupe spécial.

Enfin, dans les différends commerciaux où la réparation ultime consiste en un simple remboursement des droits perçus — bien sûr, cela aussi est en cause -, peut-être faudrait-il envisager le versement d'indemnités ou de frais supplémentaires s'il est établi qu'il y a eu des abus ou une mauvaise application manifeste des règles.

M. Les Reed, consultant en politique forestière: Mon exposé se compose de trois parties. Je vais d'abord résumer les grandes questions soulevées par le cartel américain du bois. Ensuite, j'établirai le lien entre ces questions et ce que j'appelle le nœud du différend, c'est-à-dire la pénurie de bois de sciage aux États-Unis. Enfin, je présenterai ce qui constitue, à mon avis, une réaction appropriée du Canada. J'ai également l'intention de faire un examen à long terme de la question, car la plupart de vos témoins ont tendance à concentrer leurs arguments sur ce qui se passe aujourd'hui ou ce qui se passera la semaine prochaine ou la prochaine saison au plus tard.

La première question concerne la part de marché. Je suis allé à Washington pour la première fois en 1962 afin de comparaître devant la Commission américaine du tarif qui tenait des audiences sur le bois d'œuvre résineux. À ce moment, nous avions gagné haut la main. À cette époque, la part canadienne du marché américain du bois d'œuvre résineux était de 12 p. 100. En 1995, elle avait triplé pour atteindre 36 p. 100. Pourquoi la part de marché du Canada a-t-elle ainsi grimpé? La réponse est très simple. Pendant 200 ans, les États-Unis ont pillé leurs forêts, éliminant 30 p. 100 de la superficie boisée du pays. Les espaces perdus représentent l'équivalent d'une fois et demie la superficie combinée de l'État de Washington, de l'Oregon et de la Californie ou encore le double de la superficie du Texas. Ces forêts n'existent plus.

Dans les années 80, les Américains ont commencé à interdire des forêts fédérales et d'État pour préserver la chouette tachetée et d'autres espèces sauvages. La perte nette pour leurs scieries était d'environ 50 millions de mètres cubes de bois par an, volume qui correspond à la production de billes de l'intérieur de la Colombie-Britannique en 2001. Cette perte constituait un grand problème, strictement américain, pour les scieries. Les politiques forestières

with the American shortfall in saw timber supply. Canadian sawmills simply moved into the market vacuum, which was created initially by American forest policy.

There are other reasons as well why we did well in the U.S. market. Carpenters in the U.S. have a decided preference for Canadian spruce, pine, or fir over southern yellow pine. Our mills are 60 per cent larger on average and much more efficient than theirs.

The second issue is the American's allegations of stumpage subsidy in Canada. Yes, Canada's stumpage charges are usually less than in the United States — not always, but usually. Why? Because our forests are more remote and they cost more to harvest. They carry expensive burdens of road building and reforestation — items not charged to companies logging federal timber in the U.S. Hence, the U.S. Department of Commerce, USDC, contrives a flimsy case against our provincial forest managers, charging that we sell our timber at less than its market value and thereby subsidize our sawmills. They base this allegation on a ridiculous cross-border stumpage comparison, insisting, for example, that a cubic metre of logs in Prince George should carry the same stumpage as a cubic metre in Pine Hill, Alabama. Their method of calculation has now been declared illegal, of course.

Given this, they still have the gall to suggest that our provinces adopt the U.S. Forest Service system of bidding on federal timber sales. However, their bidding system is broken. It is a national scandal in that country; it is rife with collusion. It is notorious for below-cost timber sales. At last count, it was costing the U.S. taxpayer an amount approaching U.S.$1 billion annually in subsidies to U.S. sawmills. They invented subsidies, not only for sawmills but also for agriculture and other things. They are masters at subsidies but that does not stop them from charging someone else with that.

Moreover, the U.S. lumber cartel has bragged that they sell 90 per cent of their timber at public auction. It is a shameless fabrication. In less polite company I would call it a barefaced lie. Only 10 per cent of American sawlogs are sold at "auction," and even that is a stretch of the truth.

Here are the facts concerning sawlog supplies: Fifty per cent are owned by the forest industry; bidding is rare; they simply cut their timber and use it. Fifty per cent of their cut comes from small private woodlots; bidding is rare. In fact, International Paper, the prime supporter of the U.S. coalition, has been charged recently with monopoly practices driving down the prices of stumpage in the U.S. south. They are facing charges of monopoly

des provinces du Canada n'ont absolument rien à voir avec la baisse de la production de bois de sciage aux États-Unis. Les scieries canadiennes ont simplement pris des mesures pour remplir le vide qu'il y avait sur le marché et qui était dû à l'origine à la politique forestière américaine.

Il y a également d'autres raisons aux excellents résultats que nous avons obtenus sur le marché américain. Aux États-Unis, les charpentiers ont une préférence marquée pour l'épinette, le pin et le sapin canadiens par rapport au pin jaune. De plus, nos scieries sont en moyenne 60 p. 100 plus grandes et beaucoup plus efficaces que les leurs.

La deuxième question porte sur les allégations américaines de subventionnement des droits de coupe au Canada. C'est un fait que les droits de coupe canadiens sont ordinairement inférieurs à ceux des États-Unis. Ils ne le sont pas toujours, mais c'est le cas en général. Pourquoi? Parce que nos forêts sont plus isolées et que leur exploitation coûte plus cher. Les gouvernements provinciaux assument d'importants frais pour la construction de routes et le reboisement, frais qui ne sont pas facturés aux entreprises qui exploitent des forêts fédérales aux États-Unis. Par conséquent, le département américain du Commerce a monté un dossier peu convaincant contre notre gestion forestière provinciale, soutenant que nous vendons notre bois à moins que sa valeur marchande et, par conséquent, que nous subventionnons nos scieries. Le département fonde cette allégation sur une comparaison transfrontalière ridicule des droits de coupe, en affirmant par exemple qu'un mètre cube de billes à Prince George devrait produire les mêmes droits de coupe qu'un mètre cube à Pine Hill, en Alabama. Bien sûr, cette méthode de calcul a été déclarée illégale.

Cela étant, le département a encore le culot de dire que nos provinces devraient adopter le système fédéral de vente du bois par appel d'offres établi par le Service américain des forêts. Or ce système est inacceptable. Même aux États-Unis, c'est un scandale national à cause de la collusion qu'il comporte. Il est notoire que le système permet de vendre du bois à moins que le prix de revient. Au dernier compte, ce système coûtait aux contribuables américains environ un milliard de dollars US par an en subventions aux scieries. Les Américains sont les rois de la subvention, non seulement aux scieries, mais aussi à l'agriculture et à d'autres secteurs. Mais cela ne les empêche pas d'accuser d'autres de verser des subventions.

De plus, le cartel américain du bois se vante de vendre 90 p. 100 de sa production aux enchères publiques. C'est une affirmation montée de toutes pièces. Si j'avais osé, j'aurais en fait parlé d'un mensonge éhonté. La proportion des grumes de sciage vendues aux enchères n'atteint que 10 p. 100. Même ce chiffre dépasse quelque peu la réalité.

Voici les faits en ce qui concerne l'approvisionnement en grumes de sciage: 50 p. 100 appartiennent à l'industrie forestière. Les appels d'offres sont rares. On coupe le bois et on s'en sert. La moitié du bois vient de petits boisés privés. En fait, la société International Paper, qui compte parmi les plus chauds partisans de la coalition américaine, a récemment été accusée de pratiques monopolistiques qui ont fait baisser les prix du bois sur pied dans

control and depression of prices — a fine lot to have fronting an action against Canada. That is what they do. They put a man in a pick-up truck and he goes out into the country and he sits at a farmer's table and he says, "I want to buy your wood and I'll give you this much today." Maybe he has had a visit the day before or the week before from a second, but he rarely gets a visit from more than two or three. They work in little zones of influence around a pulp mill and the small private woodlot is taken to the cleaners by these big companies.

Only 10 per cent of U.S. timber cut is from public lands, but not by sealed bids. It is an oral auction, usually with only three to four bidders. In economics, we call this "oligopsony" or fewness of buyers. This "wink-and-a-nod" system is rife with collusion. It is not perfect competition or market-based timber sales by any stretch. We threw away that system because it did not work. It was unfair.

The third issue is log export regulation. The U.S. lumber cartel demands that British Columbia remove all constraints on log exports. Maine sawmills demanded the same thing from New Brunswick back in the 1820s. Did you know that current U.S. legislation prohibits even a single log from being exported from their federal and state forests in the U.S. West? That is a line drawn through the Dakotas and Texas west of the 100th meridian. Not a single log. Here in British Columbia, you can get a permit to export your surplus timber from public lands.

The interesting thing is that their legislation carries this interesting title: Forest Resources Conservation and Shortage Relief Act. That is their problem; they are short of timber. They do not often recognize this fact in such bold language but there it is in the title of legislation. Moreover, there is an interesting substitution rule that forbids a company from buying public timber if it is exporting private timber from the same region.

The same rule applied in B.C. would force Weyerhaeuser to forfeit all their coastal timber licences. Weyerhaeuser cannot export timber from its private lands in the United States and still bid for timber in the same zone. Weyerhaeuser is quite big here on the coast; they now harvest something like 5 million cubic metres a year, a quarter of coastal lumber production. Imagine them giving up licences of that magnitude. The Congressional Research Service has told the U.S. Department of Commerce that log export controls imposed in the U.S. subsidize the U.S. sawmill industry. I think this is hypocrisy at its worst. They profit in a major way from the very same practice they condemn in British Columbia.

le Sud des États-Unis. Quel bel exemple à donner pour s'attaquer au Canada! Voici la façon de procéder des entreprises de ce genre. Elles envoient un homme en camion à la campagne pour rendre visite aux agriculteurs. Il va les voir et leur dit: «Je veux acheter votre bois et je vais vous en donner tel prix aujourd'hui.» L'agriculteur a peut-être reçu la veille ou la semaine précédente une visite d'un deuxième acheteur, mais il en reçoit rarement plus de deux ou trois. Ces gens travaillent dans de petites zones d'influence autour d'une usine de pâte de papier, achetant la production des petits boisés privés à des prix dérisoires.

Seulement 10 p. 100 du bois d'œuvre américain est coupé sur des terres publiques. Il n'y a pas d'offres scellées. Les offres sont présentées de vive voix, et il n'y a ordinairement que trois ou quatre soumissionnaires. En économie, on parle alors d'oligopsone, ou situation dans laquelle le nombre des acheteurs est très limité. Ce système d'enchères verbales est truffé de collusion. La concurrence s'y exerce très imparfaitement. On peut très difficilement parler de ventes basées sur le marché. Nous avons rejeté ce système parce qu'il ne fonctionne pas et qu'il manque d'équité.

La troisième question est la réglementation des exportations de billes. Le cartel américain du bois exige que la Colombie-Britannique supprime toutes les restrictions sur les exportations de billes. Les scieries du Maine exigeaient la même chose du Nouveau-Brunswick aux alentours de 1820. Savez-vous que les lois américaines actuelles interdisent l'exportation ne serait-ce que d'une seule bille provenant des forêts fédérales et d'État de l'ouest du pays? Cela est interdit au-delà d'une ligne tracée à travers les Dakota et le Texas, à l'ouest du 100^{e} méridien. Pas une seule bille. Ici, en Colombie-Britannique, on peut obtenir un permis pour exporter le bois excédentaire coupé sur les terres publiques.

Il est intéressant de noter que la loi américaine en cause porte le titre suivant: Forest Resources Conservation and Shortage Relief Act, ce qui signifie Loi sur la conservation et la lutte contre les pénuries de ressources forestières. Voilà le problème des Américains: ils sont à court de bois. Ils ne le reconnaissent pas souvent, mais le titre de leur loi les trahit. De plus, il existe une intéressante règle de substitution qui interdit à une société d'acheter du bois public si elle exporte du bois privé récolté dans la même région.

L'application de la même règle en Colombie-Britannique imposerait à Weyerhaeuser de renoncer à tous ses permis de coupe côtiers. Weyerhaeuser ne peut pas exporter du bois coupé sur ses terres privées aux États-Unis si elle il veut pouvoir présenter des offres sur le bois public dans la même zone. Weyerhaeuser a de grandes opérations sur la côte. Elle récolte chaque année environ 5 millions de mètres cubes de bois, représentant un quart de la production côtière. Imaginez qu'une société de cette taille soit forcée à renoncer à ses permis de coupe. Le Service de recherche du Congrès a dit au département américain du Commerce que les contrôles à l'exportation du bois imposés aux États-Unis constituent des subventions à l'industrie des séries. Je trouve que c'est la pire des hypocrisies. Les Américains tirent d'énormes profits des pratiques qu'ils condamnent en Colombie-Britannique.

Should B.C. deregulate its logs, its log exports unilaterally? I say never. That is a goofy suggestion. It makes me sick, frankly, to hear this nonsense being proposed by companies and by governments in this province. Should we synchronize our regulations with theirs? Now, there is a real question. I say why not? If they want a level playing field let us give them one.

The central issue in the dispute is that the U.S. lumber cartel has a major and dominant problem — namely, a massive saw timber shortage. Their supply is deficient — not only in volume but also in quality of lumber products — especially in the U.S. south. They are deficient because, as a rule, they have to pay more for their wood than we do. The reason for that is that they simply are not competitive in saw timber costs. In a nutshell, that is what underlies their complaints about our market share, our stumpage practices and our log export controls. Their timber deficit is the central issue in the softwood dispute. Back in 1962, the U.S. Tariff Commission put their finger on the softwood problem in this perceptive finding, and I quote:

> The most important cause of the increased imports is ... the rapidly rising price of timber and purchased logs. Underlying this development is the limited commercial availability of softwood timber in the United States, particularly of saw timber size, and the resulting intense competition among buyers of such timber.

In 1962, I helped persuade that commission to reach their conclusion. We got a five-to-one unanimous decision out of a U.S. Tariff Commission, which was regarded up until that time as highly protectionist. I think we made a pretty good case and I wish we were so lucky now.

What is the Canadian response? In the short run, all of the provinces must hang together — no freelancing, as British Columbia is doing now. Divide and conquer only works to the advantage of the U.S. cartel and it will backfire on British Columbia. The B.C. proposal for an export tax would cripple a large share of Canadian sawmills, given their highly unlikely assumption of price levels moving above U.S.$300 per thousand board feet. There is a sliding scale in this proposal that we impose on ourselves, an export tax. However, you do not really get much relief until the price gets up to $300 per thousand board feet. I do not know anybody in B.C. who expects the price to go up and stay at that level for any length of time in the next two, three, four years.

We must hang together. We must rely on the WTO and NAFTA appeals panels. I know it takes a long time. You have just been advised that perhaps we should change the process in some way to shorten up this long delay. However, in the longer run, Canadian sawmills only have one sensible strategy: They must reinvent their industry; they must lower their cost by

Est-ce que la Colombie-Britannique devrait déréglementer unilatéralement ses exportations de bois? Jamais de la vie. C'est une suggestion débile. Très franchement, je sens la nausée m'envahir quand j'entends des sociétés et des gouvernements de la Colombie-Britannique présenter cette suggestion insensée. Devrions-nous modeler notre réglementation sur celle des Américains? C'est une bonne question. Je dis: pourquoi pas? S'ils veulent des règles du jeu équitables, nous devrions les leur accorder.

Le nœud du différend est que le cartel américain du bois souffre d'un grand problème: une énorme pénurie de bois. Son approvisionnement est insuffisant, aussi bien en qualité qu'en quantité, surtout dans le sud des États-Unis. Il y a pénurie car, en règle générale, les Américains doivent payer leur bois plus cher que nous. Il en est ainsi tout simplement parce qu'ils ne sont pas compétitifs. Voilà, en quelques mots, le motif de leurs plaintes concernant notre part du marché, nos pratiques de coupe et nos contrôles à l'exportation. Leur pénurie de bois constitue le nœud du différend relatif au bois d'œuvre résineux. En 1962, la Commission américaine du tarif a mis le doigt sur le problème en disant ce qui suit, et je cite:

> Le motif le plus important de l'augmentation des importations est... la hausse rapide du prix du bois d'œuvre et des billes. Cette situation découle de la disponibilité commerciale limitée de bois d'œuvre résineux aux États-Unis, et surtout de bois de sciage, et de l'intense concurrence qui en résulte entre les acheteurs de ce bois.

En 1962, j'ai aidé la Commission à aboutir à cette conclusion. Nous avons obtenu de la Commission américaine du tarif une décision quasi unanime à cinq voix contre une, à un moment où la Commission était considérée comme hautement protectionniste. Je pense que nous avons présenté de bons arguments. J'aurais bien voulu que nous ayons la même chance aujourd'hui.

Quelle est la réaction canadienne? À court terme, toutes les provinces doivent se tenir les coudes et éviter de faire bande à part, comme la Colombie-Britannique à l'heure actuelle. L'absence de cohésion ne peut jouer qu'à l'avantage du cartel américain et finirait par se retourner contre la Colombie-Britannique. La proposition provinciale relative à une taxe à l'exportation ruinerait beaucoup de scieries canadiennes parce qu'il est très peu probable que les prix aillent au-delà de 300 $ US par mille pieds-planche. La proposition prévoit un barème mobile pour la taxe à l'exportation que nous nous imposerions. Toutefois, le barème ne commencerait à présenter un avantage que si les prix atteignent 300 $ US par mille pieds-planche. Je ne connais personne en Colombie-Britannique qui s'attende à ce que les prix atteignent ce niveau et s'y maintiennent dans les deux, trois ou quatre prochaines années.

Nous devons nous serrer les coudes. Nous devons nous en remettre aux groupes spéciaux de l'OMC et de l'ALENA. Je sais qu'il faut attendre longtemps. On vient tout juste de vous conseiller de modifier le processus de façon à raccourcir ces longs délais. Toutefois, à long terme, les scieries canadiennes ne peuvent logiquement adopter qu'une seule stratégie: elles doivent

30 per cent; they have to increase the value of their final products by, say, 20 per cent to 25 per cent and they have to somehow get relief from tax and costly regulatory burdens.

Many of our companies are already lowering their costs and reinventing themselves. If the U.S. tariff vanished tomorrow, our sawmills would still face two major threats: offshore competition from the Swedes, the Russians, the Fins, and the Germans, from Chile and New Zealand, and substitution by non-wood products. Non-wood substitutes now have 15 per cent of the markets we enjoyed in 1970. That is a big hunk. We fell asleep at the switch. We thought things would always be good. It has not turned out that way.

Here is my final caveat: History has one paramount lesson for us in this dispute. There have been some 30-odd tariffs on Canadian lumber since 1789. That was the year in which the first Congress of the United States had sittings. The first substantive legislation was a protectionist tariff — described in those terms. I know there was a little five-liner ahead of that that says the Congress has the right and responsibility to appoint a clerk, but the first substantial legislation was a protective tariff. We have not been free of tariffs on our logs and lumber very much since that time.

Given that record of protection in Congress and in the industry, the U.S. lumber cartel will never walk away from this fight and even when we beat them before the WTO and NAFTA — in the coming months we expect to do that — they will still return later with a new set of trumped-up charges. No matter how the present episode ends, U.S. protectionism will not end. Therefore, it is essential that we proceed with NAFTA and WTO actions. We must not jeopardize our future lines of defence by some foolish agreement to abandon our appeals. To do so would be to legalize the cross-border comparison that is the only reason for the high countervail duty rate in the first place.

The WTO has already agreed that the U.S. subsidy claim is based on an illegal comparison. This was a body blow to the U.S. cartel and we cannot afford to throw away that gain. This is a battle we can win and it is no time to run up the white flag.

Senator Austin: Thanks to both of you for your presentations. I consider them to be extremely valuable to the consideration of this committee.

I would like to start with Mr. Garton. There seems to be some confusion about the role of NAFTA and the role of WTO. Does WTO supersede in its rulings, any rulings that might come under NAFTA panels? Could you take us through that as counsel and tell us what the relationship of dispute settlement and fact-finding is between those two systems?

réinventer leur industrie, baisser leurs coûts de 30 p. 100, augmenter la valeur de leurs produits finis de 20 à 25 p. 100, réduire d'une façon ou d'une autre leur charge fiscale et échapper à un fardeau réglementaire coûteux.

Beaucoup de nos sociétés ont déjà baissé leurs coûts et repensé leurs opérations. Si les droits américains disparaissaient demain, nos scieries auraient quand même à affronter deux grandes menaces: la concurrence de la Suède, de la Russie, de la Finlande, de l'Allemagne, du Chili et de la Nouvelle-Zélande et la substitution de produits non dérivés du bois. Les produits de substitution non ligneux accaparent actuellement 15 p. 100 du marché que nous avions en 1970. C'est un gros morceau. Nous nous sommes endormis au volant. Nous avons cru que les choses iraient toujours bien, mais cela n'a pas été le cas.

J'en viens à mon dernier avertissement. Il y a un important enseignement à tirer de ce différend. Une trentaine de droits ont été imposés sur le bois d'œuvre canadien depuis 1789, année où le Congrès a commencé à siéger. La première loi portant sur une question de fond qu'il a adoptée était un tarif protectionniste. Je sais qu'avant d'adopter cette loi, le Congrès en a adopté une autre concernant le droit et la responsabilité de nommer un greffier, mais la première loi portant sur une question de fond a consisté en un tarif protectionniste. Depuis, nous n'avons pas souvent échappé aux droits de douane et aux taxes frappant nos billes et notre bois d'œuvre.

Compte tenu de ces antécédents de protectionnisme du Congrès et de l'industrie, le cartel américain du bois ne renoncera jamais à ce combat. Même quand nous le battrons à l'OMC et en vertu de l'ALENA — ce que nous allons faire dans les prochains mois —, il reviendra à la charge en brandissant une nouvelle série d'accusations fallacieuses. Quelle que soit la fin de l'épisode actuel, le protectionnisme américain restera. Par conséquent, il est essentiel pour nous de recourir à l'ALENA et à l'OMC. Nous ne devons pas compromettre nos lignes de défense futures en acceptant bêtement de renoncer à nos appels. Agir ainsi reviendrait à légaliser les comparaisons transfrontalières qui constituent le seul motif du droit compensateur élevé qui a été imposé.

L'OMC a déjà conclu que les allégations américaines relatives aux subventions se basent sur une comparaison inacceptable. Cette décision a été un rude coup pour le cartel américain. Nous ne pouvons pas nous permettre de perdre cette victoire. Nous pouvons remporter cette bataille. Ce n'est donc pas le moment de lever le drapeau blanc.

Le sénateur Austin: Je vous remercie tous les deux pour vos exposés. Je considère qu'ils sont très précieux dans le cadre de l'étude menée par le comité.

Je voudrais commencer par M. Garton. Il semble y avoir une certaine confusion entre le rôle de l'ALENA et celui de l'OMC. Est-ce que les décisions de l'OMC prennent le pas sur celles des groupes spéciaux de l'ALENA? Pouvez-vous nous parler des liens et des différences entre les mécanismes d'enquête et de règlement des différends dans les deux systèmes?

Mr. Garton: I wish I could. I wish I understood it better than I do. For me the role of the WTO and the subsidies agreement is not so much in the dispute resolution realm, although their disputes will be naturally dealt with faster because they do have tight timelines. However, the real benefit of the WTO is giving us that definition of subsidy that does not exist in NAFTA. Therefore, it is not so much on the dispute resolution side as much as on the substantive side of law that I think Canada won a significant plus when the U.S. acceded to the WTO subsidies agreement.

The NAFTA dispute resolution and the WTO dispute resolution running parallel certainly splits our resources for litigating something like this, but the WTO remedies are particularly unattractive. The remedies you get at the end of the day through the WTO are things like political persuasion, surveillance and supervision by the WTO if the U.S. forgets to, or neglects to, do anything about it and of course that wonderful remedy of the ability to impose retaliatory tariffs. I do not think we will get very far imposing tariffs on all the softwood lumber that the Americans ship to Canada. The WTO dispute resolution mechanism is one that can quickly make decisions for us or for the parties and tell the rest of the world about it; however, they do not provide meaningful remedies. That is the defect in that system.

The Free Trade Agreement system is a slower parallel track. The same arguments will be made, but if we have credible binational panels, it will probably have greater persuasive power. It is quite interesting that, in 1991, when they went to the extraordinary challenge committee, the committee said that the binational panel was right and the Department of Commerce was wrong, that pretty much ended the matter. Certainly, it got us back some of the duties right away and resulted in as close to an order as we will be able to get.

I do not pretend to understand the two systems very well; they each have their pros and cons. It would be nice to have best of all worlds put into one system and not have to split our resources.

Senator Austin: I understand one of the significant differences is that with respect to NAFTA and the issues we are dealing with, the U.S. can change its domestic law and therefore change the criteria on which a judgment is made. We can do the same thing but that is "symmetrical" in its significance because of the size of the two markets. The WTO does not have that freedom.

One of the issues that troubles me in the area of sanctions is the return, after a ruling, of money collected improperly. For example, with respect to the Byrd Amendment, Congress has taken no action and the U.S. says, in effect, that they cannot deal with the matter unless Congress deals with it. With Lumber III, while some money was returned quickly, all of it should have been returned. We found ourselves having to negotiate for a very large part of it. Now we are sitting with the evidence before us that some U.S.$600 to U.S.$700 million has been collected in the

M. Garton: J'aurais bien voulu pouvoir le faire. J'aurais souhaité mieux connaître les deux systèmes. Pour moi, le rôle de l'OMC et de l'accord sur les subventions ne relève pas vraiment du règlement des différends, même si ceux-ci se règlent plus rapidement à l'OMC à cause des délais plus serrés. Toutefois, le véritable avantage de l'OMC, c'est la définition des subventions qui n'existe pas dans l'ALENA. Par conséquent, ce n'est pas tant du côté du règlement des différends que sur le plan des questions de fond que le Canada a le plus gagné lorsque les États-Unis ont adhéré à l'accord de l'OMC sur les subventions.

L'existence parallèle des mécanismes de règlement des différends de l'ALENA et de l'OMC nous impose de partager nos ressources juridiques pour un problème de ce genre. Toutefois, les réparations prévues par l'OMC manquent vraiment d'intérêt. Au terme du processus, on aboutit à des choses telles que la persuasion politique, la surveillance et la supervision par l'OMC si les États-Unis oublient ou négligent de faire quelque chose. Bien sûr, il y a aussi le remède suprême qui consiste à imposer des mesures de rétorsion. Je n'ai pas l'impression que nous irions très loin en imposant des droits de douane sur le bois d'œuvre résineux que les Américains exportent au Canada. Le mécanisme de règlement des différends de l'OMC nous permet d'obtenir des décisions rapides et d'informer le reste du monde de ce qu'il en est, mais il ne prévoit pas de réparations sérieuses. C'est le point faible du système.

Le recours à l'ALENA est plus lent. Les mêmes arguments sont présentés, mais si nous avons des groupes binationaux crédibles, leur pouvoir de persuasion sera supérieur. Il est intéressant de noter qu'en 1991, quand les Américains ont demandé la constitution du comité de contestation extraordinaire, celui-ci a déclaré que le groupe binational avait raison et que le département du Commerce avait tort. Cela a mis fin à l'affaire. La décision nous a permis de recouvrer tout de suite une partie des droits acquittés. C'était le plus près d'une ordonnance que nous arriverons jamais à obtenir.

Je ne prétends pas comprendre très bien les deux systèmes, mais chacun a ses avantages et ses inconvénients. Ce serait intéressant d'avoir juste les avantages dans un seul système et de ne pas avoir à répartir nos ressources.

Le sénateur Austin: À ma connaissance, l'une des importantes différences, en ce qui concerne l'ALENA et les questions que nous examinons, est que les États-Unis peuvent modifier leurs lois intérieures et changer ainsi les critères sur la base desquels une décision est prise. Nous pouvons faire la même chose, mais ce serait asymétrique à cause des différences de taille entre les deux marchés. L'OMC n'accorde pas la même latitude.

La question du remboursement des montants injustement perçus après qu'une décision est rendue me dérange particulièrement. Par exemple, le Congrès n'a pris aucune mesure au sujet de l'amendement Byrd, et les États-Unis disent qu'ils ne peuvent rien faire tant que le Congrès n'aura pas agi. Dans le cas du troisième différend relatif aux bois d'œuvre résineux, une partie de l'argent a été remboursée rapidement, mais pas le tout. Il nous a fallu négocier pour une grande partie du montant. Aujourd'hui, nous savons qu'environ 600 à 700 millions

current dispute and it might run to double that. There is no indication — even with findings that are adverse to the U.S. case — that those monies would be returned, which creates a huge negotiating lever for the United States.

Could you comment on the inadequacies of the remedies or adequacies? One of our objectives as a committee is to examine the trade relationship and particularly examine the way in which dispute settlement mechanisms work or do not work.

Mr. Garton: I think it is contrary to the rule of law that you could lose and be able to keep the duties. That is what I understand U.S. legislation permits. Just as the world community took on the Byrd Amendment and succeeded in the WTO, I think the world community will have to work hard on changing that approach. I do not know whether Canada takes the same approach. I do not know whether our rules would provide for the same thing.

One of the problems we have to avoid in all the finger-pointing over the softwood lumber dispute is hypocrisy. Mr. Reed has done a great job of pointing out the hypocrisy in the U.S. position. I do not know what our rules are because I have not made a study of it. However, I quite agree, it would be unheard of in a civil dispute between two parties in Canada. The court just would not permit it. Typically, the court would allow a party who was collecting duties like that to post security so that there is money there to collect. That was always our concern with the Byrd Amendment, that once the U.S. Department of Commerce fritters the money away to all the U.S. producers they will never get it back and they will fight even harder to hang on to the money after that.

The Chairman: Obviously, some of these things are not as clear as one might like. I have read the NAFTA part where the binational panels meet and decide on national law. The criticism is that if you lose, then Congress will change national law. Then we have been told that the WTO agreement overrides regional agreements. NAFTA is a regional agreement, and since the WTO agreement in 1996 that that can no longer be done. Can it be done or can it not be done? It must be straightforward. We have been told that the WTO agreements override and are the superior law of trade. Is that so?

Mr. Garton: I do not know the answer to that. I do think that the remedies the WTO have are so limited that they would have a difficult time ordering the money to come back because they do not seem to have the ability to make that kind of order.

The Chairman: A point has been made about the constitutionality of NAFTA — that that was never tested. What I find surprising is that if the Supreme Court permitted a constitutional challenge over NAFTA, does that mean that the U.S. is totally unable to have an agreement with anyone because it can be challenged at the Supreme Court?

de dollars US ont déjà été perçus dans le cadre du différend actuel, et que cette somme pourrait facilement doubler. Même en présence de conclusions qui donnent tort aux États-Unis, rien n'indique que cet argent sera remboursé, ce qui laisse aux Américains un énorme pouvoir de négociation.

Que pensez-vous de l'efficacité ou de l'inefficacité des réparations prévues? L'un des objectifs du comité est d'examiner les relations commerciales et, en particulier, ce qui marche ou ne marche pas dans les mécanismes de règlement des différends.

M. Garton: Je crois qu'il est contraire aux principes de la primauté du droit de laisser le perdant conserver les droits perçus. À ma connaissance, les lois américaines le permettent. Tout comme la communauté mondiale s'est attaquée à l'amendement Byrd et a réussi à l'OMC, je crois que cette communauté devra travailler fort pour modifier l'approche américaine. Je ne sais pas si le Canada a la même approche. Je ne sais pas si nos règles permettent la même chose.

Dans tous ces échanges d'accusations qui ont marqué le différend relatif aux bois d'œuvre résineux, nous devons nous efforcer d'éviter l'hypocrisie. M. Reed nous a fort bien décrit l'hypocrisie de la position américaine. Je ne sais pas quelles sont nos règles parce que je n'ai pas eu l'occasion de les étudier de près. Toutefois, je suis bien d'accord, il serait impensable que les parties à un différend civil agissent de la sorte au Canada. Les tribunaux ne le permettraient tout simplement pas. En général, un tribunal permettra à la partie qui percevait les droits de faire un dépôt en garantie pour qu'il y ait de l'argent à recouvrer. C'était justement sur ce point que l'amendement Byrd a suscité des préoccupations: une fois que le département américain du Commerce distribue l'argent à tous les producteurs, il n'a aucune chance de le récupérer, sans compter que les producteurs vont se battre encore plus fort pour garder l'argent par la suite.

Le président: De toute évidence, certaines de ces choses ne sont pas aussi claires qu'on l'aurait voulu. J'ai lu les dispositions de l'ALENA concernant les réunions des groupes binationaux qui doivent décider des lois nationales. Le problème, c'est que si Washington perd, le Congrès va modifier la loi nationale. On nous dit ensuite que l'accord de l'OMC prend le pas sur les ententes régionales. L'ALENA est une entente régionale. Par conséquent, depuis l'adoption de l'accord de l'OMC en 1996, on ne peut plus agir ainsi. Est-ce possible ou non? Il nous faudrait une réponse directe. On nous dit que les accords de l'OMC ont priorité sur le droit commercial. Est-ce bien le cas?

M. Garton: Je ne connais pas la réponse à cette question. Je crois cependant que les réparations possibles dans le cadre de l'OMC sont tellement limitées qu'il serait difficile d'ordonner le retour de l'argent, car l'OMC ne semble pas être habilitée à donner de tels ordres.

Le président: Quelqu'un a dit qu'on n'avait jamais mis à l'épreuve la constitutionnalité de l'ALENA. Il y a une chose très surprenante. Si la Cour suprême autorisait une contestation de la constitutionnalité de l'ALENA, est-ce que les États-Unis seraient dans l'impossibilité de conclure un accord avec quiconque parce qu'il peut être contesté devant la Cour suprême?

Mr. Garton: My understanding is that shortly after that challenge was dropped, the rules regarding binational panels and how they make their decisions were amended somewhat to try to deal with the concerns. However, I also understand it is still an unanswered issue because no one has litigated it. I believe that the central question is whether or not you can have foreigners interpreting domestic law.

The Chairman: I understand.

Senator Carney: I would ask that both these witnesses ensure that we have their CVs as a matter of record. They have both had distinguished careers in this field.

I just wanted to underscore Mr. Garton's point about the limited remedies available under the WTO. When we win a case in the WTO, our remedy is that we can retaliate. On my watch we won one of the first countervails against the U.S. It had something to do with corn. In the middle of the softwood lumber debate, we decided to give it to them where they hurt; we applied a countervail against corn. The first squeals came from our hog producers because Canadian hog producers imported corn into Canada. They were not the least bit interested because they were the ones who were paying. Therefore, these remedies, when you try to enforce them, do not necessarily have the effect.

Mr. Garton, you said anti-dumping aspect of the current dispute, Lumber IV, could undermine any agreement and we must focus on that because the difference between the past disagreements and today's is the charge that we are dumping in the U.S. market below our costs of production. As we heard this morning that is why the mills are going flat out, they are trying to get their production costs down, they are increasing their volume and they are shipping it to the U.S. and lowering the prices, which is exactly what the American producers will not want.

Could you elaborate on your comment that the anti-dumping could undermine any agreement? We did not hear much on anti-dumping this morning and we have got on a route to settlement in respect of the countervail but not the anti-dumping. What is the fear?

Mr. Garton: You are right. Anti-dumping is new. Lumbers I, II and III did not involve an anti-dumping allegation. However, Lumber IV, the current dispute, does.

I am not an expert on U.S. law, but anti-dumping has been explained to me as a private matter. When individual companies bring a petition, the Department of Commerce must respond and investigate. When they find the dumping activity, they have to follow their procedures, which are laid out in their statements of administrative action and the rest of their Tariff Act. When they find dumping, they are required to impose a duty equal to the amount of the "dump." Hence, you could have a situation where you had a Department of Commerce that was quite willing to turn

M. Garton: Je crois savoir que, peu de temps après le retrait de cette contestation, les règles régissant les groupes binationaux et leur façon de parvenir à une décision ont été modifiées pour tenir compte de ces préoccupations. Je pense en même temps que la question reste sans réponse parce que personne ne l'a portée devant les tribunaux. À mon avis, la question centrale qui se pose est de savoir si on peut permettre à des étrangers d'interpréter les lois nationales.

Le président: Je comprends.

Le sénateur Carney: Je voudrais demander aux deux témoins de veiller à nous laisser leur curriculum vitae, pour nos dossiers. Les deux se sont distingués dans ce domaine.

Je voulais juste relever l'argument de M. Garton au sujet des limites des réparations qu'il est possible d'obtenir dans le cadre de l'OMC. Lorsque nous remportons la victoire à l'OMC, le seul résultat est que nous pouvons prendre des mesures de rétorsion. Lorsque je m'en occupais, nous avions gagné l'une des premières affaires de droits compensateurs contre les États-Unis, qui portait sur le maïs. Au milieu du débat sur le bois d'œuvre résineux, nous avions décidé de recourir à des représailles et avons donc appliqué des droits compensateurs sur les importations de maïs. Les premières plaintes que nous avons reçues venaient de nos producteurs de porc, qui importaient du maïs américain. Ils étaient extrêmement insatisfaits parce qu'ils étaient pénalisés eux-mêmes par les mesures prises contre les Américains. Par conséquent, les réparations ne donnent pas nécessairement les résultats escomptés.

Monsieur Garton, vous avez dit que l'aspect antidumping du différend actuel, le quatrième en date, pourrait compromettre toute entente car la différence avec les conflits antérieurs se base sur l'accusation que nous faisons du dumping en vendant aux États-Unis à des prix inférieurs à nos coûts de production. Comme nous l'avons entendu ce matin, c'est la raison pour laquelle les scieries font de grands efforts pour baisser leurs coûts de production, augmenter le volume de leurs expéditions aux États-Unis et réduire leurs prix, faisant donc exactement le contraire de ce que souhaitent les producteurs américains.

Pouvez-vous expliquer vos observations concernant l'aspect antidumping du différend qui pourrait compromettre toute entente? Nous n'avons pas entendu grand-chose à ce sujet ce matin. Nous avons pris la voie d'un règlement au sujet des droits compensateurs, mais non des droits antidumping. Qu'avons-nous à craindre?

M. Garton: Vous avez raison, l'aspect dumping est nouveau. Dans les trois premiers différends, il n'en était pas question, mais les Américains en parlent maintenant.

Je ne suis pas un expert du droit américain, mais on m'a expliqué l'aspect antidumping à titre privé. Si une société présente une pétition, le département du Commerce doit y répondre en ouvrant une enquête. S'il constate l'existence de dumping, il doit suivre sa procédure, qui est énoncée dans les dispositions administratives et le reste du Tariff Act, et qui prévoit l'imposition d'un droit équivalent à l'effet du dumping. Ainsi, nous pourrions avoir une situation dans laquelle le département du Commerce serait disposé à fermer les yeux sur le dumping,

a blind eye if there was dumping and the industry would cry foul and enforcing the law that way. Another situation could be where Commerce was anxious to find dumping and manipulated the numbers in a way that they can be calculated to find dumping. In such a case, it is a complicating factor because if the U.S. lumber industry is not on side I cannot see how the president gets the authority to deal with the dumping allegations on his own.

Senator Carney: You point out that this is not something that can be controlled, that any individual company can bring this, so it is an Achilles heel that has to be addressed.

Mr. Garton: I think a significant number of companies must bring it. There must be a representative sample.

Senator Carney: Mr. Reed, has spoken to my deepest fears because he talks about the B.C. position. Some of us feel that there is a danger that the B.C. position — which really parallels the U.S. policy bulletin — is a "sell-out" to the Americans. The concern is that this approach is basically a grab for our forest resources. The Americans want access to our timber because they are short of theirs and that our public timber — the Crown Jewels of British Columbia —will end up in American hands in the form of jobs and so forth.

Do you feel that B.C.'s position is a sell-out to the American producers? What will flow from it in your view should British Columbia follow this run up the white flag? Is it true that the Americans basically want access to our timber?

The Chairman: Mr. Reed?

Mr. Reed: You are very accurate; it is a sell-out. Only people who have no knowledge of the history of this dispute and of how the various issues are intertwined understand that if we give away on log exports they will just move in and take all of our timber sales. Our logs are even being sold as far south as Scotia, California right now. This is really a shame. We are doing it with surplus logs.

There is something else we have to watch. That is the simple fact that those who are most anxious to get freedom from log export controls, have a lot of private timber. Canadian Forest Products and Weyerhaeuser and TimberWest are working very hard. They formed an association of private timber owners trying to get any kind of controls off of log exports.

Therefore, when you get advice that you should dispense with log export controls, ask them how much private timber they have.

Senator Carney: Lots.

Mr. Reed: Enough to make it very attractive.

mais où l'industrie crie au meurtre et exige l'application de la loi. On pourrait également envisager une situation dans laquelle le Commerce manipulerait les chiffres de façon à prouver qu'il y a dumping. Dans ce cas, c'est une complication car, si l'industrie américaine n'est pas dans le coup, je ne vois pas comment le président pourrait obtenir les pouvoirs nécessaires pour donner suite aux allégations de dumping de sa propre initiative.

Le sénateur Carney: Vous dites que c'est une situation difficile à contrôler parce que n'importe quelle société peut présenter une pétition. C'est donc ce point faible qu'il faut affronter.

M. Garton: Il faudrait que la pétition vienne d'un nombre assez important de sociétés, formant un échantillon représentatif du secteur.

Le sénateur Carney: M. Reed a réveillé mes pires craintes en parlant de la position de la Colombie-Britannique. Certains d'entre nous craignent en effet que cette position, qui fait pendant à la politique américaine, ne soit rien d'autre qu'une acceptation pure et simple du point de vue américain. Nous craignons donc de perdre le contrôle de nos ressources forestières. Les Américains veulent avoir accès à notre bois à cause de la pénurie qu'ils connaissent. Nos ressources forestières publiques, qui constituent nos joyaux de la couronne, risquent ainsi de tomber entre les mains des Américains sous forme d'emplois, et cetera.

Croyez-vous que la position de la Colombie-Britannique constitue une capitulation devant les producteurs américains? Qu'est-ce qui en découlera, à votre avis, si la Colombie-Britannique continue à lever le drapeau blanc? Est-il vrai que les Américains veulent essentiellement avoir accès à notre bois?

Le président: Monsieur Reed?

M. Reed: Vous avez parfaitement raison, c'est une capitulation. Seuls des gens qui ne connaissent pas l'historique de ce différend et l'interdépendance des questions en cause ne comprennent pas que si nous supprimons les contrôles à l'exportation, les Américains viendront prendre tout notre bois. Nos billes sont vendues à des endroits aussi éloignés que Scotia, en Californie. C'est vraiment honteux. Nous le faisons avec le bois excédentaire.

Il y a une autre chose que nous devons surveiller. C'est le simple fait que ceux qui crient le plus fort pour être débarrassés des contrôles à l'exportation possèdent beaucoup de bois privé. Canadian Forest Products, Weyerhaeuser et TimberWest travaillent très fort. Elles ont formé une association de propriétaires de bois privé qui se bat contre les contrôles à l'exportation.

Par conséquent, si des témoins viennent vous conseiller de vous débarrasser des contrôles à l'exportation touchant le bois, demandez-leur s'ils possèdent beaucoup de bois privé.

Le sénateur Carney: Énormément.

M. Reed: Suffisamment, en tout cas, pour que ce soit très avantageux pour eux.

Senator Carney: You are talking about log exports. If you shut down the coastal mills, even under existing regulations if you get two refusals for the logs they become surplus. Therefore, if you shut down the coastal mills, then all your logs are surplus and they all go to Oregon and Washington.

What will flow from that? So what, they are talking about an integrated forest industry, maybe all of the logs should go to us. What do you think would be the impact?

Mr. Reed: One of the things is that we will sell the logs and not have the chips and we will shut down some more pulp mills. The sad thing is that there is already a shortage of fibre on this coast. We have got about 30 per cent to 50 per cent more capacity than we have timber licences to supply. This would simply worsen it markedly.

Senator Carney: Then this is the domino effect? If we export the logs, if we do not have the chips, then we close the mills and those towns. Does that apply to the Interior as well as the coast?

Mr. Reed: Not as much. It could very well apply in the southern belt, in pulp mill towns like Castlegar and Cranbrook.

Senator Carney: What can we do to discourage British Columbians from doing that? Have the other provinces got the clout to restrain British Columbia from doing that? I understand that the American proposal would deal with this issue on a province-by-province basis.

Mr. Reed: The U.S. cartel has been very clever. They have said that they would split off B.C. and the Canadians would become a pushover. Crucial to their strategy was that B.C. be separated from the rest.

Senator Austin: I have two questions and one of them is for both of you, if anybody has the answer. In Mr. Garton's paper, there is a reference to the U.S. Commerce Department's decision that lumber and pulp and paper industries are a single industry and yet there has been no tariff on pulp leaving British Columbia. Can you comment on why there is this asymmetrical treatment of softwood lumber and pulp when it is, as the U.S. Commerce Department said, a single industry, vertically integrated?

Mr. Garton: They were forced to take that position because the first test for a subsidy is whether it is provided to a specific industry. Our first line of defence — and one of the reasons we were successful in the 1982 Lumber I dispute — was the argument that it does not go to a specific industry or a small group of industries. Our logs are used by the furniture industry and the pulp industry for chips and plywood and other industries, it is a diverse industry.

Le sénateur Carney: Vous parlez de l'exportation des billes. Même en vertu de la réglementation actuelle, si vous avez deux refus, vous pouvez considérer que le bois est excédentaire. Par conséquent, s'il est possible de fermer les scieries côtières, toutes les billes deviennent excédentaires et peuvent donc se retrouver en Oregon ou à Washington.

Quel en sera le résultat? Après tout, on parle d'une industrie forestière intégrée, alors pourquoi ne pas envoyer tout le bois aux États-Unis? Quels seront les effets, à votre avis?

M. Reed: L'un des résultats sera que nous vendrons les billes et qu'il ne nous restera plus de copeaux. Il nous faudra alors fermer quelques autres usines de pâte à papier. Le plus triste, c'est que nous avons déjà une pénurie de fibres sur la côte. Nous avons de 30 à 50 p. 100 de plus de capacité que nous n'avons de permis de coupe. Cette situation ne ferait que s'aggraver.

Le sénateur Carney: Il y aurait donc une réaction en chaîne? Si nous exportons les billes, nous n'avons plus de copeaux, ce qui nous oblige à fermer des usines de papier et les petites villes qui en vivent. Est-ce que cela s'applique aussi à l'intérieur de la province de la même façon qu'aux régions côtières?

M. Reed: Pas autant. Cela pourrait bien s'appliquer dans la région périphérique du sud, dans des villes comme Castlegar et Cranbrook qui dépendent de leur usine de pâte à papier.

Le sénateur Carney: Que pouvons-nous faire pour amener la Colombie-Britannique à changer d'avis? Est-ce que les autres provinces ont suffisamment de prestige pour y parvenir? Je crois savoir que la proposition américaine vise à régler la question province par province.

M. Reed: Les responsables du cartel américain se sont montrés très intelligents. Ils s'efforcent de séparer la Colombie-Britannique, en se disant qu'il sera ensuite beaucoup plus facile de gagner le reste du Canada. Il était essentiel pour leur stratégie de séparer la province.

Le sénateur Austin: J'ai deux questions à poser. La première s'adresse aux deux, si l'un d'entre vous a la réponse. M. Garton signale dans son document que le département américain du Commerce considère le secteur du bois d'œuvre et celui des pâtes et papiers comme une seule industrie. Pourtant, aucun droit n'a été imposé sur la pâte à papier exportée par la Colombie-Britannique. Pouvez-vous expliquer ce traitement asymétrique de deux secteurs qui, selon le département du Commerce, ne constituent qu'une seule industrie verticalement intégrée?

M. Garton: Les Américains ont été forcés d'adopter cette position parce que le premier critère de définition d'une subvention consiste à déterminer si l'argent est fourni à une industrie particulière. Notre première ligne de défense, qui est aussi l'une des raisons pour lesquelles nous avons gagné lors du premier différend de 1982 sur le bois d'œuvre, est que l'argent n'est pas destiné à une industrie particulière ou à un petit groupe précis d'industries. Nos billes sont utilisées par l'industrie du meuble et l'industrie de la pâte à papier pour produire des copeaux et du contreplaqué, ainsi que par d'autres industries.

To get around that they had to come to the conclusion that it is provided to a specific industry and they believe that a large enough segment of the log profile goes to the pulp industry and the sawmills to constitute — and because they are often vertically integrated — a single industry. I am not so sure anymore because they are not as vertically integrated as they used to be. The 1990s saw a big change in the way timber is held in British Columbia and a real disintegration between the pulp mills and the sawmills.

One of Canada's arguments in the WTO is that stumpage is not provided to a specific industry. We may succeed on that, but they were forced to take that position because of the way their law reads.

Senator Austin: Have they backed away from that in any of the rulings? As you know, they are currently applying the countervail and the dumping to one part of the industry and not to other parts of the industry. How do they explain that?

Mr. Garton: They do not. They say it is a single industry and leave it at that. Another interesting question that I posed to an economist over a year ago — and to which I still do not have a satisfactory answer — is why the duties are cumulative. If we were subsidized to the tune of 20 per cent and if a company was dumping 10 per cent, they are dumping 10 per cent because they are subsidized 20 per cent. However, why would they be cumulative? The answer was that U.S. trade law was developed in the 1930s at a time when an economic analysis was not sophisticated enough to pick up on something like that. I do not find that a very good answer.

Senator Austin: Mr. Reed, we heard from industry witnesses this morning that their pressing problem and the reason they wanted a negotiated settlement and are pressing the provincial government to negotiate a settlement is the growing capital deficiency, which is caused by these tariffs and duties and punitive cash collections.

They say we may have an excellent case in the tribunals and we may eventually win, but we may be a long time dead in industry terms. They simply cannot continue to fund as a total industry. What is your response to that?

Mr. Reed: We are certainly running down our capital in the industry now. The cash flow is not sufficient to pay the tariffs and put a lot of money back into iron, as we say. They are hoping for momentary relief. There is a new wrinkle in the U.S. memoranda that is being circulated now and will be discussed later this week in Washington. Mr. Aldonas has put into this something called the "effect test." Have you heard about that?

Senator Carney: Yes, I read it in the information.

Pour contourner cette difficulté, les Américains devaient arriver à la conclusion qu'il y avait une industrie particulière. Ils ont jugé qu'une proportion assez importante des billes va à l'industrie de la pâte à papier et aux scieries — qui sont souvent verticalement intégrées — pour qu'on puisse considérer qu'il s'agit d'une seule et même industrie. Cette conclusion n'est plus aussi certaine parce que les deux secteurs ne sont plus aussi intégrés qu'ils l'ont déjà été. Il y a eu d'importants changements en Colombie-Britannique dans le secteur du bois dans les années 90, et notamment une séparation réelle entre les usines de pâte et les scieries.

L'un des arguments du Canada à l'OMC est que le bois sur pied n'est pas fourni à une industrie particulière. Cet argument pourrait être jugé valide, mais les Américains ont été forcés d'adopter cette position à cause de la façon dont leurs lois sont libellées.

Le sénateur Austin: Ont-ils fait marche arrière sur ce point dans l'une quelconque de leurs décisions? Comme vous le savez, ils appliquent actuellement des droits compensateurs et des droits antidumping à une partie de l'industrie, mais pas à d'autres. Comment expliquent-ils cela?

M. Garton: Ils ne l'expliquent pas. Ils se limitent à dire que c'est une seule industrie. Il y a une autre question intéressante que j'ai posée à un économiste il y a plus d'un an et à laquelle je n'ai pas encore obtenu une réponse satisfaisante: pourquoi les droits sont-ils cumulatifs? Si une société reçoit des subventions de 20 p. 100 et fait 10 p. 100 de dumping, ce dernier pourcentage est causé par les subventions de 20 p. 100. Il n'y a donc pas de raison que les deux droits s'ajoutent l'un à l'autre. On m'a répondu que les lois commerciales américaines avaient été rédigées dans les années 30 à un moment où l'analyse économique n'était pas assez poussée pour qu'il soit possible de s'arrêter à des détails de ce genre. Je ne trouve pas cette réponse très satisfaisante.

Le sénateur Austin: Monsieur Reed, ce matin, des témoins représentant l'industrie nous ont dit qu'ils avaient hâte de voir un règlement négocié et qu'ils exercent des pressions sur le gouvernement provincial en vue d'un tel règlement à cause d'une pénurie croissante de capital causée par ces droits punitifs.

Ils ont dit que nous avons peut-être d'excellents arguments à présenter à des tribunaux et que nous pourrions gagner en définitive, mais qu'il serait alors trop tard pour l'industrie, car ils ne peuvent plus obtenir du financement. Qu'avez-vous à répondre à cela?

M. Reed: Il n'y a pas de doute que nous commençons à être à court de capital dans l'industrie. Les liquidités ne suffisent plus pour payer les droits et réinvestir dans les entreprises. Les responsables espèrent recevoir bientôt de l'aide. Les mémoires américains qui circulent mentionnaient une question qui fera l'objet de discussions plus tard cette semaine à Washington. M. Aldonas parle d'un critère fondé sur les effets. En avez-vous entendu parler?

Le sénateur Carney: Oui, je l'ai vu aux informations.

Mr. Reed: It says, in effect, that you cannot earn any credits against your countervailed duty until the effects of your actions are found in the marketplace and in stumpage and so on. These people who think they will get momentary relief may wait three or four years and be dead anyway. To split off and go for this short-term freelancing business to me is just foolhardy. They cannot win on this. The U.S. lumber cartel, will never let them off the hook as long as this effects test is in the package.

Senator Austin: What will go into effect if they agree — and I am not saying I am not with you on your thesis, I am simply discussing the parameters of evidence — that if an export tax goes into effect it goes into effect immediately and at least the rent is collected in Canada.

Mr. Reed: I would not call it rent, with respect. It is hostage payment. What that will do for our mills is absolutely zero. It will be no help to Doman Industries or anybody else.

Senator De Bané: Mr. Reed, I have read your memoir. It is very, very passionate. You explain very well in it the historical background that goes back more than 200 years and that thing has been coming on all the time. There is a lot of indignation in your document recounting the whole thing. Your solution has five or six prongs in it. As Senator Austin said, you pursue a solution quite different from the one proposed to us this morning by the three representatives of the industry.

This morning, Senator Austin raised the point that the remedy at the WTO is that we can impose penalties, tariffs, et cetera, on our imports from the United States. Who wants to put duties on the fruits and vegetables that we import in the winter? We would be shooting ourselves in the foot. This morning I sensed that our distinguished witnesses would like to reach an agreement as quickly as possible. One of them said that he represents 10 companies and in the last three years has paid $80 million in legal fees. He said they could not continue like that.

You stated that the worst policy would be to capitulate after 200 years. On the other hand, what came through very strongly this morning is that we must find a way to put an end to this thing. I am most interested in your views.

Mr. Reed: We really have no option. The difficulty is that you heard at least three points of view this morning. They never get together; nobody in the B.C. forest industry wants to work with other people. They all want to hive off in their own little thing. West Fraser says no deal. Weyerhaeuser says make a deal, the coalition thing is fine with us. Canfor says export logs. It is hard to get Slocan out of the bunker.

There is no consensus in this province. Those who do not like what the leaders are doing keep their mouths shut. That is what you do in the club here in Vancouver; I do not belong to a club. I can tell you their strategy will fail, partly because of the effects test, unless we get some strength and some muscle given to us by

M. Reed: D'après la nouvelle règle, on ne peut pas gagner de crédits sur les droits compensateurs avant que les effets de l'action ne soient constatés sur le marché, dans les prix du bois, et cetera. Les gens qui croient pouvoir compter sur une aide à court terme pourraient avoir à attendre trois ou quatre ans et avoir déjà déposé leur bilan. Le fait de se séparer et de vouloir agir tout seul à court terme est insensé, à mon avis. Ils ne peuvent pas gagner ainsi. Le cartel américain du bois ne les laissera jamais tranquilles tant que ce critère des effets restera dans le tableau.

Le sénateur Austin: Que se passerait-il s'ils acceptent — je ne dis pas que je n'appuie pas votre thèse, je veux simplement examiner les paramètres de la situation — une taxe à l'exportation qui entrerait en vigueur immédiatement? Au moins, le loyer ainsi perçu resterait au Canada.

M. Reed: Avec tout le respect que je vous dois, je ne parlerai pas de loyer. Ce serait plutôt une rançon. Elle ne ferait absolument rien pour nos scieries. Elle n'aiderait pas du tout ni Doman Industries ni personne d'autre.

Le sénateur De Bané: Monsieur Reed, j'ai lu votre mémoire que je trouve très passionné. Vous expliquez fort bien un historique qui remonte à plus de 200 ans et les mesures protectionnistes qui se sont constamment manifestées. Votre document exprime une grande indignation. Votre solution comporte cinq ou six volets. Comme le sénateur Austin l'a dit, vous recherchez une solution très différente de celle que nous ont proposée ce matin trois représentants de l'industrie.

Ce matin, le sénateur Austin a mentionné que l'OMC nous donne accès à des sanctions, des droits, et cetera que nous pourrions imposer sur nos importations en provenance des États-Unis. Mais pourquoi voudrions-nous imposer des droits sur les fruits et légumes que nous importons en hiver? Nous ne ferions du tort qu'à nous-mêmes. Ce matin, j'ai eu l'impression que nos témoins souhaitaient parvenir à une entente aussi rapidement que possible. L'un d'entre eux a dit qu'il représentait dix sociétés qui, dans les trois dernières années, avaient déboursé 80 millions de dollars en frais juridiques. Il a dit qu'il était impossible de continuer ainsi.

À votre avis, la pire politique consisterait à capituler après 200 ans. Par ailleurs, on nous a dit très clairement ce matin qu'il est indispensable de trouver un moyen de sortir de cette impasse. J'aimerais beaucoup connaître votre point de vue.

M. Reed: Nous n'avons vraiment aucun choix. Le problème est que vous avez entendu au moins trois points de vue différents ce matin. Ces gens ne s'entendent jamais entre eux. Personne, dans l'industrie forestière de la Colombie-Britannique, ne veut travailler avec d'autres membres de l'industrie. Chacun veut agir à sa guise. West Fraser ne veut rien savoir. Weyerhaeuser est favorable à une entente, disant que l'offre de la coalition est acceptable. Canfor croit que nous devrions exporter des billes. Et il est difficile de savoir ce qui se passe chez Slocan.

Il n'y a pas de consensus dans la province. Ceux qui n'aiment pas ce que font les dirigeants se taisent. C'est ce qu'on fait quand on est membre du club à Vancouver. Je n'appartiens pas à un club. Je peux vous dire que leur stratégie est vouée à l'échec, notamment à cause du critère des effets, à moins que nous

NAFTA and WTO tribunals. The sawmill industry in Canada and the whole industry in British Columbia will be permanently crippled. That is exactly the strategy of the U.S. cartel. They want to cripple our sawmill industry. We have no hope making a deal with them. We only have a hope that the WTO and the NAFTA will give us further strength.

We still have to go that extra business of further reducing our costs and squeezing our industry into a much more effective international productive competitive force. Even if the tariff goes away tomorrow, we still have a problem with imports from offshore and from these substitutes.

I cannot imagine why the industry has not been able to see the history of this whole dispute in its full context and realize that there is only one logical thing to do. How much of this is run by the provincial government and how much of it is run out of two or three corner offices in the city?

Senator Carney: This morning John Allan told us that the American proposals will not be intrusive into the B.C. industry. I had raised the spectre that our industry would be run on the economic policy, the forestry policy, the silviculture policy and the social policy would be run by the U.S. producers. Mr. Allan said that he did not think that was the case. Do you agree?

Second, Weyerhaeuser, our respected company, owner of M & B now, and others such as International Paper run operations on both sides of the border. International Paper is a major backer of the coalition in the U.S. and it owns Weldwood, am I correct?

Mr. Reed: No.

Senator Carney: It owns interests in British Columbia.

Mr. Reed: Oh, yes, major interests in the interior.

Senator Carney: Are these international companies, which are pushing for an integrated forest industry and own timber holdings and sawmill capacity and pulp mill capacity on both sides of the border, in a conflict of interest? Is the proposed settlement intrusive into B.C.'s sovereign right to run its own forests?

Mr. Reed: Regarding intrusiveness, the Free Trade Lumber Council people believe that the U.S. Department of Commerce settlement would be very intrusive and I agree with them.

With respect to Weyerhaeuser, they have a long tradition in the United States of belonging to no associations and running by themselves. They are always trying to do a back-room deal with the environmentalists or with the state government or something from which they will benefit. They do not work well together in a group. I am not sure I would call it a conflict of interest; they just have a very confusing agenda. Nobody knows what they are up to. Why did they adopt in effect the U.S. cartel's agenda? What is

puissions retrouver des forces grâce à des tribunaux de l'ALENA et de l'OMC. L'industrie des scieries du Canada et surtout de la Colombie-Britannique sera paralysée en permanence. C'est exactement ce que vise le cartel américain, qui veut ruiner notre industrie. Une entente avec le cartel ne nous mènerait à rien. Nous ne pouvons espérer gagner qu'avec l'aide de l'OMC et de l'ALENA.

Il nous faut encore réussir à réduire davantage nos coûts et à devenir beaucoup plus compétitifs à l'échelle internationale. Même si les droits sont supprimés demain, nous aurons des difficultés face aux importations venant d'autres pays et aux produits de substitution.

Je ne sais pas pourquoi l'industrie a été incapable de considérer ce différend dans son plein contexte et de se rendre compte qu'il n'existe qu'une seule solution logique. À quel point tout cela est-il mené par le gouvernement provincial et par deux ou trois grandes sociétés de la ville?

Le sénateur Carney: Ce matin, John Allan nous a dit que les propositions américaines ne feraient pas de tort à l'industrie de la Colombie-Britannique. J'avais brandi la menace de voir notre industrie, notre politique économique, notre politique forestière, notre politique de sylviculture et notre politique sociale sous la coupe des producteurs américains. M. Allan a dit qu'il ne voyait pas les choses ainsi. Êtes-vous d'accord avec lui?

Ensuite, notre respectée Weyerhaeuser, propriétaire de M & B, et d'autres comme International Paper ont des activités des deux côtés de la frontière. International Paper compte parmi les plus grands partisans de la coalition américaine. Elle est propriétaire de Weldwood. Est-ce exact?

M. Reed: Non.

Le sénateur Carney: Elle a des intérêts en Colombie-Britannique.

M. Reed: Oh, oui, d'importants intérêts dans l'intérieur de la province.

Le sénateur Carney: Ces sociétés internationales, qui exercent des pressions en faveur d'une industrie forestière intégrée, de ressources forestières privées et de capacités de sciage et de production de pâte des deux côtés de la frontière, ne sont-elles pas en situation de conflit d'intérêts? Le règlement proposé n'empiète-t-il pas sur le droit souverain de la Colombie-Britannique de gérer ses propres forêts?

M. Reed: Pour ce qui est d'empiéter, les responsables du Free Trade Lumber Council croient que le règlement proposé par le département américain du Commerce constitue un sérieux empiètement. Je suis tout à fait d'accord avec eux.

Quant à Weyerhaeuser, elle a la réputation, aux États-Unis, de n'appartenir à aucune association et d'agir de façon indépendante. Les dirigeants de la société semblent constamment en train de négocier en secret des ententes avec les écologistes, les gouvernements des États et d'autres en vue d'en tirer parti. Ces gens ne travaillent pas bien en groupe. Je ne suis pas sûr qu'on puisse parler de conflit d'intérêts. C'est simplement un programme très compliqué. Personne ne sait où la société veut en venir.

the difference between the Americans putting 27 per cent on and the Canadians putting on 25 per cent? You give away a quarter and you get back a quarter. What good is it?

Senator Carney: We are asking you.

Mr. Reed: It does not make sense to me, frankly.

Senator Carney: What about International Paper? What about the whole idea of big international integrated companies owning timber and processing on both sides of the border? Are they in a conflict of interest? Are they losing with one hand and gaining on the other vis-à-vis the Canadian-owned companies?

Mr. Reed: Many of us have tried to figure that out. I know that International Paper has a mad on about Canada that started back in New Brunswick about the late 1970s, early 1980s. They had a timber supply problem and the province said "we are wiping all of the licences out, we will start over, we have got 12 pulp mills and we have only got wood for nine."

Senator Setlakwe: My question is very short. This morning three witnesses told us that they want a quick agreement. You say that we should go through the NAFTA route and the WTO and that there seems to be uncertainty as to what extent WTO can render a binding decision. Do we have to wait until January 1, 2005 before we know or can we expect a WTO decision to be binding?

Mr. Reed: Some of their decisions will come along within weeks. They have given us very hopeful signs on the Byrd Amendment, on other things. I would suspect that we will get a very important set of gains through WTO. It will be great moral support; it will be great political support when we deal with Washington at a high level. It will not do any good before the U.S. coalition. They are not interested in reason or evidence or facts, they simply want to cripple our sawmill industry. There are two reasons: One is that they can drive up the prices and the second is that for large private landowning companies such as International Paper, the value of their assets will double.

I am confident that we better not sell out and forego the WTO. Some of this will become law. If we give way on the countervail thing and allow their silly proposal to prevail then it becomes law and we can never fight that again.

Senator Di Nino: Mr. Reed, your response indicates that you are presuming what the terms and conditions of a negotiated settlement would be. Are you saying that the lumber coalition in the U.S. will never give us anything we can work with? I find that a little more difficult to believe. I do agree that if we had some additional support from WTO, NAFTA rulings that are in our favour it would be easier to negotiate.

Pourquoi a-t-elle opté pour le programme du cartel américain? Quelle est la différence entre un droit américain de 27 p. 100 et un droit canadien de 25 p. 100? On cède un quart et on en retrouve un autre. Où est l'avantage?

Le sénateur Carney: Nous vous le demandons.

M. Reed: Franchement, je trouve cela insensé.

Le sénateur Carney: Et qu'en est-il d'International Paper? Que vaut l'idée de grandes sociétés internationales intégrées qui posséderaient le bois et le transformeraient des deux côtés de la frontière? Seraient-elles en situation de conflit d'intérêts? Regagnent-elles d'un côté ce qu'elles perdent de l'autre par rapport aux sociétés canadiennes?

M. Reed: Beaucoup d'entre nous ont essayé de comprendre. Je sais qu'International Paper a eu des démêlés avec le Canada, qui avaient commencé au Nouveau-Brunswick à la fin des années 70 ou au début des années 80. La société avait un problème d'approvisionnement en bois, mais la province lui a dit: «Nous retirons tous les permis et nous recommençons à zéro. Vous avez douze usines de pâte, mais nous ne pouvons alimenter en bois que neuf d'entre elles.»

Le sénateur Setlakwe: Ma question sera très brève. Ce matin, trois témoins nous ont dit qu'ils voulaient en arriver à un règlement rapide. Vous dites que nous devrions recourir à l'ALENA et à l'OMC, et il y a des doutes sur la possibilité pour l'OMC de prendre une décision qui lie les parties. Devons nous attendre jusqu'au 1er janvier 2005 pour le savoir ou bien pouvons-nous nous attendre à ce qu'une décision de l'OMC lie les parties?

M. Reed: Certaines décisions de l'OMC seront connues dans quelques semaines. Nous avons des indices très encourageants au sujet de l'amendement Byrd et d'autres points. Je m'attends à toute une série de victoires à l'OMC. Ce sera un grand secours moral et un important appui politique quand nous traiterons avec Washington à un niveau élevé. Toutefois, une décision de l'OMC ne nous servira à rien par rapport à la coalition américaine, qui ne s'intéresse ni à la logique ni aux faits et qui veut tout simplement ruiner nos scieries. Il y a deux raisons à cela: d'une part, cela lui permettrait de faire monter les prix et, de l'autre, les sociétés comme International Paper qui possèdent beaucoup de terres privées verront doubler la valeur de leurs biens.

Je suis sûr qu'il est préférable pour nous de ne pas capituler et de nous en remettre à l'OMC. Autrement, cela deviendra pour nous la loi. Si nous cédons au sujet des droits compensateurs et acceptons cette proposition américaine insensée, elle sera inscrite dans nos lois et nous ne pourrons plus jamais nous en défaire.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Reed, votre réponse indique que vous pensez connaître d'avance les modalités d'un règlement négocié. Soutenez-vous que la coalition américaine du bois ne nous accordera jamais rien qui puisse nous convenir? Je trouve cela un peu difficile à croire. J'admets volontiers qu'il nous serait plus facile de négocier si l'OMC ou un groupe de l'ALENA se prononçait en notre faveur.

However, it would seem that if we could negotiate a fair agreement with the U.S. commerce department representing the U.S. lumber industry, it would solve our problem. We could do it in a fair way that would respect both sides of the argument so that we can continue on to do business. I am questioning whether you know something we do not know or are you just presuming you already know what the outcome of any settlement of an agreement would be?

Mr. Reed: The U.S. Department of Commerce may some time soon go to the U.S. lumber cartel and suggest that 27 per cent is too much and that they should go for 15 per cent. That would cripple our industry if you put it on permanently with no chance of getting rid of the conditions for three, four, five years.

B.C. is in a strange place where they think that if they negotiate then they can make some side deals and they will have an exit ramp and they can go back to a zero position again. There is about one chance in a hundred that this will happen. The cartel has the ear of Congress, Their thirsty friends in Congress are as protectionist as they have been in 50 years.

Senator Di Nino: Surely Canadians would not sign a deal that would not be in their opinion favourable to Canada?

Mr. Reed: I listen to the people in the Free Trade Lumber Council, I listen to the people here with their cacophony of diverse views. All I can say is that I have no confidence that the B.C. government position is sound.

Senator Austin: Mr. Garton, you appear to take the opposite position from that of Mr Reed. In the last paragraph of your paper, you state, "A failure to resolve this dispute amicably could have enormous economic implications in Canada. Goodwill, skilful negotiations and political leadership are required to find a solution." I take it that you believe there is no alternative to a negotiated solution?

Mr. Garton: Yes, unfortunately. That is why I came with recommendations of how I think the dispute resolution system under NAFTA or the WTO can and should be improved. Like Mr. Reed, I have great faith in our case. I do not have terrific faith in the result that we will get, being one that is lasting and will stand the test of time with a protectionist approach from the U.S.

I think that WTO decisions can be extremely helpful. They can really help our hand in the negotiations and that is why I want to see us pursue the litigation. However, I think we will have to take what we get at the WTO and through NAFTA and find ourselves a long-lasting solution. In the end, it will be some sort of settlement.

Senator Austin: Have you looked at the Aldonas draft public policy document?

Mr. Garton: I have not actually had the opportunity to go through that other than through the press and what others have told me about it.

Toutefois, il me semble que nous aurions une solution si nous pouvions négocier un accord équitable avec le département américain du Commerce, à titre de représentant de l'industrie du bois des États-Unis. Nous pourrions le faire d'une manière équitable qui respecte les deux parties et nous permette de continuer à collaborer. Je me demande si vous avez des renseignements que nous ne possédons pas ou si vous ne faites que préjuger du contenu d'un éventuel règlement?

M. Reed: Le département du Commerce pourrait dans quelque temps aller voir le cartel américain du bois pour dire qu'un droit de 27 p. 100 est peut-être excessif et que 15 p. 100 devraient suffire. Un droit permanent de cette importance paralyserait notre industrie, qui n'aurait aucune chance de s'en débarrasser pendant trois, quatre ou cinq ans.

La Colombie-Britannique est un endroit étrange où les gens pensent qu'après avoir négocié un règlement, il leur sera toujours possible de conclure des ententes particulières qui les ramèneraient à leur point de départ. Il n'y a probablement pas plus d'une chance sur cent pour que cela se produise. Le cartel a l'oreille du Congrès, où il a des amis avides qui sont tout aussi protectionnistes qu'il y a 50 ans.

Le sénateur Di Nino: Les Canadiens ne signeraient pas une entente qu'ils ne jugeraient pas favorable au Canada. Vous ne croyez pas?

M. Reed: J'écoute les gens du Free Trade Lumber Council; j'écoute les gens d'ici et leurs innombrables opinions divergentes. Tout ce que je peux dire, c'est que je ne crois pas que la position du gouvernement de la Colombie-Britannique soit saine.

Le sénateur Austin: Monsieur Garton, vous semblez prendre une position diamétralement opposée à celle de M. Reed. Au dernier paragraphe de votre mémoire, vous dites: «À défaut d'un règlement à l'amiable de ce différend, le Canada pourrait subir d'énormes conséquences économiques. Pour trouver une solution, il faudra de la bonne volonté, des négociations adroites et du leadership politique.» Puis-je supposer qu'à votre avis, il n'y a pas d'autre choix qu'un règlement négocié?

M. Garton: Oui, malheureusement. C'est la raison pour laquelle je propose des moyens d'améliorer les mécanismes de règlement des différends de l'ALENA et de l'OMC. Comme M. Reed, je crois que notre dossier est très solide, mais je ne pense pas que nous aboutirons à des résultats satisfaisants et durables face à l'attitude protectionniste des États-Unis.

Je crois que les décisions de l'OMC peuvent être très utiles. Elles peuvent renforcer notre position de négociation. Voilà pourquoi j'aimerais que nous poursuivions nos contestations à l'OMC. Toutefois, nous devrons prendre les résultats obtenus à l'OMC et dans le cadre de l'ALENA et nous en servir pour trouver nous-mêmes une solution durable. En définitive, ce sera une forme de règlement.

Le sénateur Austin: Avez-vous examiné le projet de politique d'Aldonas?

M. Garton: Je n'ai pas vraiment eu l'occasion de l'étudier. Je ne connais le contenu du document que par ce que j'ai vu dans les journaux et ce que d'autres m'en ont dit.

Senator Austin: I had wanted to ask you some questions about some of the issues raised in that settlement. As you have not looked at his line by line, I had better let you go. I would simply say that it is the view of some witnesses we have seen that this is the basis on which a negotiation for at least an interim arrangement would be made.

If it is a serious proposal, I think we should have a pretty careful look at it.

Mr. Garton: I would like to note our experience with the softwood lumber agreement in 1996. Everyone dropped the litigation at that point, did a five-year agreement and — surprise — when the fifth year came up we had no agreement with the Americans and Lumber IV started right away. Regardless of whether we get an agreement, interim or otherwise, I think we have to be careful to pursue our remedies and find out what the law says and get an impartial body to tell everyone what the law says and then we know where we stand.

Senator Austin: Mr. Garton, I would tell you that the Weyerhaeuser representative suggested that in their view we should suspend all of our actions under WTO and NAFTA as a gesture of goodwill in negotiating an interim arrangement that would continue to be our leverage as we move towards a final relationship. A hold area or reserve, sort of. Just for your information.

The Chairman: Our next witnesses are Mr. Kim Pollock, the National Director of Public Policy and Environment from the Industrial, Wood and Allied Workers of Canada and, as an individual, Mr. Richard Harris, Professor of Economics at Simon Fraser University, who has been before our committee before on at least a couple of occasions.

Mr. Kim Pollock, National Director, Public Policy and Environment, Industrial, Wood and Allied Workers of Canada: On behalf of my union, the Industrial, Wood and Allied Workers of Canada and our President, Dave Haggard, I am pleased to accept your invitation to speak here today.

IWA Canada is the largest union representing wood workers in Canada and we have a vital interest in the Canada-U.S. softwood lumber dispute. We have worked actively to attempt to get a solution to the dispute. We have supported very strongly both our provincial and federal governments' efforts to litigate this matter through NAFTA and the WTO and to generate some negotiations with the Americans.

I have distributed copies of a news release and a backgrounder on a recent joint initiative involving unions on both sides of the border, the Canadian Labour Congress, CLC, the American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations, AFL-CIO, and various affiliates. We think that this proposal will go a long way towards laying a basis for a solution to the dispute.

Le sénateur Austin: J'aurais voulu vous interroger sur certaines des questions qui y sont évoquées, mais si vous n'avez pas vu le document, ce ne serait pas utile. Je veux simplement dire que, d'après certains témoins, il serait possible de trouver dans ce document une base de négociation pour au moins un arrangement provisoire.

Si c'est une proposition sérieuse, nous aurions intérêt à l'examiner soigneusement.

M. Garton: J'aimerais signaler les leçons à tirer de l'accord sur le bois d'œuvre résineux de 1996. Chacun a renoncé aux contestations en cours et nous avons signé un accord de cinq ans. À la fin de la cinquième année, nous avons découvert avec surprise que nous n'avions plus d'accord avec les Américains et le quatrième différend a commencé aussitôt. Peu importe que nous parvenions ou non à un accord, provisoire ou autre, nous devrions avoir la prudence de poursuivre nos contestations pour connaître l'interprétation de la loi et amener un organisme impartial à dire au monde entier en quoi consiste cette interprétation. Nous saurons alors à quoi nous en tenir.

Le sénateur Austin: Monsieur Garton, je dois vous dire que le représentant de Weyerhaeuser nous a recommandé de suspendre toutes les contestations en cours à l'OMC et dans le cadre de l'ALENA. Nous ferions preuve ainsi de bonne volonté lors de la négociation d'un arrangement provisoire, en attendant une entente permanente. Voilà pour votre gouverne.

Le président: Nos prochains témoins sont M. Kim Pollock, directeur national de la Politique publique et de l'environnement, Industrial, Wood and Allied Workers of Canada, et, à titre personnel, M. Richard Harris, professeur d'économie à l'Université Simon Fraser, qui a déjà comparu une ou deux fois devant notre comité.

M. Kim Pollock, directeur national, Politique publique et de l'environnement, Industrial, Wood and Allied Workers of Canada: C'est un plaisir d'accepter votre invitation à prendre la parole aujourd'hui, au nom de mon syndicat, le Syndicat des travailleurs de l'industrie du bois et leurs alliés, et de notre président, Dave Haggard.

IWA Canada est le plus grand syndicat représentant les travailleurs du bois au Canada, et nous avons un intérêt vital à l'égard du différend canado-américain au sujet du bois d'oeuvre. Nous avons multiplié les efforts pour régler le différend. Nous avons appuyé très fermement les efforts de nos gouvernements provinciaux et fédéral pour présenter cette cause aux instances de l'ALENA et à l'OMC, et amener les Américains à négocier.

J'ai distribué des exemplaires d'un communiqué et d'une documentation sur une initiative conjointe récente des syndicats canadiens et américains, le Congrès du travail du Canada, ou CTC, l'American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations, ou AFL-CIO, et leurs affiliés. Selon nous, cette proposition ferait beaucoup pour jeter les bases d'un règlement.

Our proposal is in two parts. The first is a proposal for a sliding scale, provincially administered lumber tax that would give provinces time to make changes on their own without being overseen by the American administration or the American industry to change their forest practices or their stumpage regimes. The second part is a proposal for a joint Canada-U.S. marketing strategy for lumber and manufactured wood products. We recognize the need to stop fighting over our respective shares of the North American pie and try to expand the international pie. Otherwise, while we are bickering the Europeans, Latin Americans, and Asians are gaining an increasingly larger share of the American market, and they are doing it without any tariffs and so on.

Finally, I have provided a copy of our position on pension bridging and our proposed modifications to the aid package for impacted softwood workers .

Professor Richard Harris, Economics Department, Simon Fraser University: I would like to raise what I think will be an important argument in the deliberations of this committee at an important juncture in both the economic history of our country and, in particular, Canada-U.S. relations.

Three years ago, I argued that most of the visible economic gains from future economic integration will require some institutional change in the NAFTA structure. That change would have to be in the nature of the creation of some common-market-type arrangements to deal with the complexities of modern trade and foreign direct investment decisions and the integration of service markets.

This is not a popular policy in Canada, nor does it have much interest at this time by the U.S. administration. It has been advanced by a number of think-tanks and by Mexican officials with various proposals. However, by and large it has been off the policy agenda. Nevertheless, in thinking about Canada, U.S. and Mexico, the events of September 11, 2001 changed the situation considerably in both obvious and subtle ways. In considering these issues, it is important to understand the economic context of the current situation.

Trade barriers obviously within NAFTA are low, but they are also low between a number of our trading partners externally and becoming lower. In particular, China and India are gaining better access to North American markets as are industrial countries getting access to those countries under the WTO. This is changing dramatically the pattern of international specialization of production across the globe and furthermore the growth in

Notre proposition comprend deux parties. La première porte sur une taxe à échelle mobile sur le bois d'œuvre qui serait administrée par les provinces et donnerait à celles-ci le temps d'apporter des modifications à leurs pratiques forestières ou à leur régime de droits de coupe de leur propre initiative sans être surveillées par l'administration ou l'industrie américaine. La deuxième partie propose une stratégie de commercialisation canado-américaine du bois d'oeuvre et des produits de bois manufacturés. Nous sommes conscients de la nécessité d'arrêter de nous disputer nos parts respectives du marché nord-américain et d'essayer plutôt d'accroître notre part du marché international. Autrement, pendant que nous nous disputons, les Européens, les Latino-Américains et les Asiatiques s'approprient une part de plus en plus grande du marché américain, et ils le font sans aucun droit tarifaire, par exemple.

Enfin, je vous ai remis un exemplaire de notre exposé sur le programme de transition à la retraite et les modifications que nous proposons aux mesures d'aide destinées aux travailleurs du bois d'oeuvre qui sont touchés.

M. Richard Harris, professeur, Département des sciences économiques, Université Simon Fraser: Je voudrais aborder ce qui me semble être un point important dans les délibérations du comité, à une étape cruciale de l'histoire économique de notre pays et, plus particulièrement, des relations entre le Canada et les États-Unis.

Il y a trois ans, j'ai soutenu que la plupart des gains économiques visibles découlant de l'intégration économique à venir exigeraient des modifications d'ordre institutionnel dans la structure de l'ALENA. Ces modifications seraient par exemple la mise en place de dispositions du type marché commun pour faire face aux complexités du commerce moderne, des décisions sur l'investissement étranger direct et de l'intégration des marchés des services.

Il ne s'agit pas là d'une politique populaire au Canada, et elle ne suscite pas beaucoup d'intérêt pour l'instant dans l'administration américaine. Elle a été préconisée par un certain nombre de groupes de réflexion et par des fonctionnaires mexicains qui ont avancé des propositions diverses. Toutefois, dans l'ensemble, l'idée est restée en marge du débat politique. Néanmoins, si on réfléchit à la situation du Canada, des États-Unis et du Mexique, les attentats du 11 septembre 2001 ont transformé la situation considérablement de manières à la fois flagrantes et subtiles. Pour étudier ces questions, il importe de comprendre le contexte économique de la situation actuelle.

Évidemment, les obstacles au commerce à l'intérieur de l'ALENA sont minimes, mais ils le sont aussi avec un certain nombre de nos autres partenaires commerciaux, et ils deviennent de moins en moins importants. Plus particulièrement, la Chine et l'Inde obtiennent un meilleur accès au marché nord-américain, tout comme les pays industrialisés obtiennent l'accès à ces pays dans le cadre de l'OMC. Cette évolution transforme

world trade. While China does not account for a huge part of the world economy measured in GDP — say about 4 per cent — its rate of growth is absolutely somewhat phenomenal.

Last year, for example, the increase in Chinese-manufactured exports was equal to their total exports in 1992. This is a country which by mid-century will be the largest trading country in the world by any imagination. India also is similarly on one of these take-off trajectories with respect to trade, having opened up its markets and undertaken a number of other important policy initiatives. Therefore, this reorientation of the world trading system with respect to these very large countries will have a very big impact on the NAFTA arrangement in ways that I will try to make clear.

The unique characteristic of the NAFTA trading relationship — in particular the access of Canada and Mexico — is the precise and specific types of access that Canadian and Mexican producers have as a consequence of having a land network based on rail and truck transport. This is what makes those two trading partners completely and utterly different than any other pair of trading partners with the United States. When one thinks about the nature of economic relationships between the countries, one must think carefully about how commerce is conducted among the three countries. There are trucks and railroads and aircraft; trucks and railroads are the two big things at $2 billion a day.

Currently, for Canada, 82 per cent of our exports go to the U.S.; our export-to-GDP ratio is about 46 per cent. By some calculation between one in three and one in four jobs in Canada is directly linked to exports to the United States.

The post-9/11 initiatives to secure the U.S. land borders and sea borders almost certainly will reduce the overall dependence of the U.S. economy on foreign trade in ways that we do not yet fully understand. Scholars are now undertaking a great deal of academic work trying to estimate the impact on trade or the increase in these types of inherently non-quantifiable costs. We do not know exactly how much trade will go down but it almost certainly will go down. Furthermore, the differential impact on land-based access versus sea- and air-based access as a result of these changes will impact importantly on the NAFTA arrangements.

In respect of Asia and the NAFTA arrangement, the reduction in trade barriers against these external countries means that the "preferential" access that Mexico and Canada had in the first 10 years of the agreement is now being significantly eroded in a large number of manufactured goods. Therefore, we will be left basically with the natural trading advantages that accrue as a result of geographic proximity, political stability, and special

profondément les tendances dans la spécialisation internationale de la production sur la planète et la croissance des échanges mondiaux. S'il est vrai que la Chine ne représente pas une part énorme de l'économie mondiale, mesurée d'après son PIB — mettons environ 4 p. 100 — son taux de croissance peut être qualifié d'absolument phénoménal.

L'an dernier, par exemple, l'augmentation des exportations de produits manufacturés de la Chine a égalé le total de ses exportations de 1992. Il s'agit là d'un pays qui, au milieu du siècle, sera à l'évidence le plus grand pays commerçant du monde. L'Inde suit une trajectoire analogue en matière de commerce, car elle a ouvert ses marchés et entrepris un certain nombre d'autres initiatives importantes en matière de politique. Par conséquent, cette réorientation du système commercial mondial à l'égard de ces très grands pays aura des conséquences très lourdes pour les dispositions de l'ALENA, et je vais essayer d'expliquer comment.

La caractéristique exceptionnelle de la relation commerciale de l'ALENA, plus particulièrement l'accès accordé au Canada et au Mexique, tient au type précis et particulier d'accès dont jouissent les producteurs canadiens et mexicains grâce aux réseaux ferroviaire et routier. Voilà ce qui rend ces deux partenaires commerciaux complètement et profondément différents de tout autre couple de partenaires commerciaux avec les États-Unis. Quand on songe à la nature des relations économiques entre les pays, il faut bien réfléchir à la façon dont le commerce est mené entre les trois pays. Il y a trois modes de transport: camionnage, chemin de fer et transport aérien. Les deux premiers sont les plus importants, à 2 milliards de dollars par jour.

En ce moment, 82 p. 100 des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis. Le rapport entre nos exportations et notre PIB est d'environ 46 p. 100. Selon les calculs, entre le quart et le tiers des emplois au Canada découlent directement de nos exportations vers les États-Unis.

Les initiatives prises après le 11 septembre pour sécuriser les frontières terrestres et maritimes des États-Unis réduiront presque certainement la dépendance globale de l'économie américaine à l'égard du commerce extérieur d'une façon que nous ne comprenons pas encore parfaitement. Des universitaires entreprennent de nombreux travaux pour essayer d'estimer les répercussions sur le commerce ou l'augmentation de ces coûts qui sont foncièrement non quantifiables. Nous ne savons pas au juste dans quelle mesure le commerce ralentira, mais le ralentissement aura presque certainement lieu. En outre, les différences d'impact sur l'accès terrestre par opposition à l'accès par la mer et par la voie des airs par suite de ces changements auront un retentissement important sur les dispositions de l'ALENA.

En ce qui concerne l'Asie et l'ALENA, l'abaissement des barrières au commerce à l'égard de ces pays de l'extérieur veut dire que l'accès «préférentiel» dont le Mexique et le Canada ont joui pendant les dix premières années de l'accord a perdu beaucoup de son importance pour un grand nombre de produits manufacturés. Par conséquent, il nous restera essentiellement les avantages naturels qui découlent, pour le commerce, de la

types of transportation networks — most importantly the truck and rail networks between Canada and the United States as linked to the U.S. interstate system.

What is at risk? The "vertical specialization" or inter-industry trade — for example, the auto industry — is essentially built on a distribution and organizational model that is dependent upon time and geographically sensitive proximate distribution systems. Therefore, if you cannot get those trucks across the border to those plants you will disrupt the entire model against which that industry is organized.

How much of Canadian trade is sensitive to these kinds of considerations? I would suggest about half of Canada-U.S. trade is currently sensitive. You can take out energy and some of the basic raw materials — for example, softwood is not heavily dependent — but most of the growth of the trade subsequent to NAFTA is exposed to these kinds of considerations.

Where does all this lead? Let us consider the event that border costs go up and stay up. What will be the impact? There will be a number of impacts. First, in addition to a general reduction in trade overall, there will be some re-allocation of the types of activities that occur across borders. A lot of the advantage that Canada has had in its location in the value chain will essentially be disrupted as a consequence of these increased transport cost considerations. You will no longer be able to locate an industry in Windsor or Oshawa or Richmond that is critically dependent on a just-in-time inventory system, for example. In the short run, this will cause disruption; in the longer run, this will cause a reorganization of the type of activity that occurs across these borders.

Exactly the same thing is true with respect to Mexico. Mexico is specialized in parts and assembly on the lower part of the value-added chain but they are also exposed to the same kind of considerations.

We have been pushed into final goods trade and we now face this external competition that coming particularly from Asia front on. The playing field will have been considerably levelled. You will have eliminated the natural advantage that Canadian and Mexican locations had, and you have essentially given them a more equal access to the North American market — in this particular case the U.S. market. In this case, there will be long truck lines at the Canadian border. There will also be long delays in processing of containers at U.S. seaports, particularly the western seaports here, in Seattle, Los Angeles, and San Diego. However, the types of goods that will be sitting in those containers will be roughly the same.

If this situation persists, two significant adjustments will occur in Canada. First, there will be a substantial real exchange rate depreciation or alternatively lower supply prices at the border for Canadian-produced goods. As a rough approximation, a 10 per cent increase in border costs will lead to a reduction in

proximité géographique, de la stabilité politique et des types spéciaux de réseaux de transport — les plus importants étant les réseaux routiers et ferroviaires entre le Canada et les États-Unis, reliés au réseau qui existe entre les États américains.

Quels sont les risques? La «spécialisation verticale» ou le commerce entre industries — par exemple, l'industrie de l'automobile — repose essentiellement sur un modèle de distribution et d'organisation qui dépend de systèmes de distribution sensibles aux délais et à la proximité géographique. Par conséquent, si les camions ne peuvent franchir la frontière pour atteindre les usines, on perturbe tout le modèle d'organisation de l'industrie.

Jusqu'à quel point le commerce du Canada est-il sensible à des considérations de cette nature? J'estime que, en ce moment, environ la moitié du commerce entre le Canada et les États-Unis y est sensible. On peut laisser de côté l'énergie et certaines matières premières — par exemple, le bois d'oeuvre ne dépend pas beaucoup de ces considérations — mais le gros de la croissance du commerce après l'adoption de l'ALENA dépend de ces considérations.

Où tout cela nous mène-t-il? Supposons que les coûts à la frontière augmentent et demeurent élevés. Quelles seront les conséquences? Il y en aura un certain nombre. Tout d'abord, en plus de la réduction générale du commerce, il y aura un certain réaménagement des activités de part et d'autre de la frontière. Une grande partie de l'avantage que le Canada possédait par la place qu'il occupe dans la chaîne de la valeur ajoutée sera essentiellement perturbée par suite de ces augmentations des coûts du transport. On ne pourra plus implanter à Windsor, à Oshawa ou à Richmond une industrie qui dépend de façon critique d'un système de livraison juste à temps, par exemple. À court terme, il aura des perturbations; à long terme, il y aura réorganisation des activités situées de part et d'autre de la frontière.

Exactement la même chose vaut pour le Mexique. Ce pays est spécialisé dans les pièces et l'assemblage dans la partie inférieure de la chaîne de la valeur ajoutée, mais il est exposé aux mêmes types de considérations.

Nous avons été poussés vers le commerce des produits finals, et voici que nous faisons face à cette concurrence de l'extérieur, qui vient plus particulièrement de l'Asie. Désormais, les chances seront à peu près égales pour tout le monde. On aura éliminé les avantages naturels que possèdent le Canada et le Mexique et on leur aura essentiellement accordé un accès plus égal au marché nord-américain, dans ce cas le marché des États-Unis. Les camions formeront de longues files d'attente à la frontière canadienne il y aura également de longs délais dans l'examen des conteneurs dans les ports maritimes américains, surtout ceux de l'Ouest, à Seattle, Los Angeles et San Diego. Toutefois, les marchandises transportées dans ses conteneurs seront à peu près les mêmes.

Si la situation persiste, il y aura d'importants rajustements au Canada. Tout d'abord, il y aura une importante baisse du taux de change réel ou fléchissement des prix à la frontière pour les produits canadiens. Selon une approximation, une augmentation de 10 p. 100 des coûts à la frontière entraînera une réduction

the Canada-U.S. trade volumes of about 25 per cent and a fall in Canadian export prices of 10 per cent. The long-run impact of this on Canadian living standards will be substantial.

The second adjustment will be through industrial restructuring. There will be a shift in the nature of our trading patterns to the extent we raise costs dealing with the United States versus other countries. There will be an increase in trade volumes with other trading partners — most significantly probably Asia and Europe. Therefore, there will be some trade-diverting aspects of this overall process.

We are in the middle of a process that may or may not occur. However, if the U.S. government should go ahead there will be very substantial increases in border costs for Canadian producers. This will have a significant impact that we should think about for the longer term in discussing the relationships between the three countries.

The Chairman: The committee has received information that we have a truck crossing the U.S. frontier every two-and-a-half seconds. Already the lineups in a couple of places in Ontario are several kilometres long; I do not know how long it takes them to cross, but it takes a long time. At the time of the World Trade Center attack, the lineups were 20-some-odd miles long.

It is clear to anyone that the Americans are very concerned about their security problems. I am not certain that some of it is legitimate but that does not matter, it is their country and they will not become less concerned. They are becoming more concerned and that will affect the Canadian border.

Our information is that 35 per cent of the Canadian GDP is dependent basically on that border — on trade with the U.S. Whereas to the U.S. we are 2 per cent of their GDP. In other words, if the increase in GDP went up 2.5 per cent in the U.S. this year, if it lost all trade with Canada, it would still go up half a per cent — and this is not even particularly good times.

Does this not have a really terrible implication for our position in that we seem to be lacking in very many alternatives and they could, if they got really unpleasant, could cut that border. I suppose oil, gas and electricity would be a problem, but they could do it and it would have almost no effect on them. What do you think about that?

Mr. Harris: Those kinds of questions are inherently fraught with uncertainty. There is the need for qualification as to how you will resolve all what might happen after the fact.

The Chairman: It is happening now.

Mr. Harris: Yes, but we have a Free Trade Agreement with the United States and we are talking about increasing the cost of doing that trade. If you talk about eliminating trade — for example, if the Americans were to put on either prohibitive tariffs or quotas such as Canada was not allowed to sell —

The Chairman: No, I was talking about the border security.

d'environ 25 p. 100 du volume des échanges entre le Canada et les États-Unis. L'effet à long terme sur le niveau de vie des Canadiens sera appréciable.

Le deuxième rajustement sera la restructuration de l'industrie. Il y aura un réaménagement dans les caractéristiques de notre commerce dans la mesure où augmenteront les coûts des affaires avec les États-Unis par opposition aux autres pays. Le commerce augmentera avec d'autres partenaires commerciaux, probablement surtout en Asie et en Europe. L'ensemble du processus aura donc pour effet de détourner le commerce.

Nous sommes au milieu d'un processus qui pourrait se concrétiser ou non. Toutefois, si le gouvernement américain va de l'avant, les coûts à la frontière augmenteront très substantiellement pour les producteurs canadiens, ce qui aura un effet notable dont nous devrons tenir compte à long terme dans les échanges sur les relations entre les trois pays.

Le président: D'après l'information que le comité a reçue, un camion franchit la frontière américaine toutes les deux secondes et demie. Déjà, à un ou deux endroits en Ontario, les bouchons font plusieurs kilomètres. J'ignore combien de temps il leur faut pour traverser, mais c'est long. Au moment des attentats contre le World Trade Center, les bouchons faisaient une vingtaine de milles.

Il est clair pour tout le monde que les Américains s'inquiètent beaucoup de leurs problèmes de sécurité. Je ne suis pas sûr que toutes leurs inquiétudes soient fondées, mais peu importe, c'est leur pays, et l'inquiétude ne va pas diminuer. Ils sont plus préoccupés, et cela aura des effets à la frontière canadienne.

Selon nos renseignements, 35 p. 100 du PIB du Canada dépend essentiellement de cette frontière, de notre commerce avec les États-Unis. Du côté des États-Unis, nous ne représentons que 2 p. 100 du PIB. Autrement dit, si le PIB américain augmente de 2,5 p. 100 cette année, et si le pays perd tout son commerce avec le Canada, le pays aura tout de même fait un gain d'un demi-point, alors que la conjoncture n'est pas particulièrement bonne.

Cela n'a-t-il pas des implications terribles pour notre position? Il semble que nous n'ayons pas beaucoup de solutions de rechange, tandis que les Américains, s'ils devenaient vraiment désagréables, pourrait fermer la frontière. Je présume que le pétrole, le gaz et l'électricité constitueraient un problème, mais ils pourraient se débrouiller, et cela n'aurait à peu près aucun effet sur eux. Qu'en pensez-vous?

M. Harris: Ces questions-là sont lourdes d'incertitude. Il faut apporter des nuances sur les moyens de résoudre tous les problèmes qui pourraient surgir après le fait.

Le président: Cela se passe déjà.

M. Harris: Oui, mais nous avons un accord de libre-échange avec les États-Unis, et nous discutons de l'augmentation des coûts du commerce. Si vous parlez de l'élimination du commerce — par exemple si les Américains imposaient des droits prohibitifs ou des contingents tels que le Canada ne puisse plus vendre...

Le président: Non, je parlais de la sécurité à la frontière.

Mr. Harris: The question is how much legitimately will that raise the cost of doing business between the two countries? It will raise the cost of doing business significantly; we do not know how much. That cost will fall largely on Canadians, being the much smaller partner in the arrangement. The fact that much of our GDP is contemporaneously exposed to the U.S. market means it will have a large effect.

However, I think in the longer run if that is the case, we have to understand that other mechanisms will come into play. Certainly, Canada will start to export to other regions and will start to buy from other regions so the share of trade volume between the two countries will shift. An extreme apocalyptic scenario would be that you eliminate 35 per cent of the jobs in Canada. I think that is crazy, but it would have a significant impact on Canadian living standards. In the long run, being unable to sell or export — which has been the principal of Canadian economic growth, to the United States — and having to find other trading partners or having to trade with the United States at a much higher cost will lead to significant reductions in Canadian living standards.

How much? I do not know. Perhaps we should look at Australia or New Zealand as examples. Those countries are currently very distant from their trading partners; they face relatively high costs of international trade; they have living standards that are anywhere between 30 per cent and 25 per cent below Canadian levels. That is not a bad benchmark to indicate what would happen to Canada in the event we lost access to the U.S. market. We would become like New Zealand: isolated by a high border cost in the northern end of the continent. We would still sell energy; we would still sell wood; we probably would not have an auto industry. Canada would look quite different. I think those are the ways to think about the issue.

The Chairman: That is pretty tough on Ontario.

Senator Di Nino: Mr. Harris, let me continue that line of discussion. Your comments are based on your understanding that there will not be a harmonization of aspects of border control that could have a different result than what you are predicting. We are being told that 38 states see Canada as their largest trading partner. We are not only talking about Canadians having problems with, or losing, a major partner. It works the other way as well.

Do you think that we should be talking to the U.S. in harmonizing some of the irritants that we may find at the border particularly in relation to transportation by train and by trucks? If so, do you feel that that would result in some loss of our sovereignty?

Mr. Harris: In regard to Canada being the largest trading partner with 38 states, I do not know exactly where that statistics comes from but I suggest it probably measures Canada against other international countries. That particular perspective ignores the fact that when you look at a regional arrangement you should think about how much does the State of Washington trade with

M. Harris: La question est la suivante: dans quelle mesure cela justifiera-t-il l'augmentation du coût des affaires entre les deux pays. Le coût augmentera nettement, mais nous ignorons dans quelle mesure. Ce coût retombera en grande partie sur les Canadiens, puisque le Canada est le partenaire le moins puissant. Comme une forte proportion de notre PIB dépend du marché américain, les effets seront considérables.

Toutefois, j'estime que, à plus long terme, si le problème se concrétise, d'autres mécanismes interviendront, il ne faut pas l'oublier. Chose certaine, le Canada commencera à exporter vers d'autres régions et commencera à acheter à d'autres régions de façon que le volume du commerce entre les deux pays évoluera. Le pire scénario apocalyptique serait l'élimination de 35 p. 100 des emplois au Canada. Cela est inimaginable, mais l'impact serait considérable sur le niveau de vie des Canadiens. À long terme, l'incapacité de vendre ou d'exporter — les exportations vers les États-Unis ont été la source principale de la croissance économique du Canada — et l'obligation de trouver d'autres partenaires commerciaux ou de commercer avec les États-Unis avec des frais beaucoup plus élevés entraîneront une importante baisse du niveau de vie des Canadiens.

De quel ordre de grandeur? Je l'ignore. Peut-être devrions-nous nous intéresser à la situation de l'Australie ou de la Nouvelle-Zélande. Ces pays sont très éloignés de leurs partenaires commerciaux. Ils doivent absorber des coûts relativement élevés pour se livrer au commerce international. Leurs niveaux de vie sont de 25 à 30 p. 100 inférieurs à celui du Canada. Ce n'est pas un mauvais point de comparaison pour prévoir ce qui arriverait au Canada s'il perdait l'accès au marché américain. Nous deviendrions comme la Nouvelle-Zélande: isolés par une frontière coûteuse dans la partie nord du continent. Nous vendrions toujours de l'énergie et du bois, mais nous n'aurions probablement pas d'industrie automobile. Le Canada serait fort différent. Ce sont là des pistes de réflexion.

Le président: Plutôt pénible pour l'Ontario.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Harris, permettez-moi de poursuivre dans le même ordre d'idées. Vos réflexions supposent qu'il n'y aura pas d'harmonisation des contrôles à la frontière, ce qui aurait des résultats différents de ceux que vous prévoyez. On nous dit que 38 États considèrent le Canada comme leur plus important partenaire commercial. Le problème ne se limite pas ici aux Canadiens qui éprouveraient des difficultés avec un important partenaire ou le perdraient. Cela marche dans l'autre sens également.

Selon vous, devrions-nous discuter avec les États-Unis de la possibilité d'une harmonisation qui atténuerait les irritants à la frontière, notamment en ce qui concerne le transport par train et par camion? Dans l'affirmative, estimez-vous que cela nous ferait perdre une partie de notre souveraineté?

M. Harris: Vous dites que le Canada est le plus important partenaire commercial de 38 États. Je ne sais pas au juste d'où vous tenez ces statistiques, mais il est probable qu'on évalue le Canada en le comparant à d'autres pays étrangers. En optant pour ce point de vue, on ne tient pas compte du fait que, lorsqu'on envisage une situation régionale, il faut penser par exemple à

British Columbia versus the State of Oregon. The individual significance of Canadian provinces declines a great deal relative to the statistic you quoted. Obviously, we are an important trading partner with the United States but I do not think you want to oversell the case.

With respect to your other point, I agree. There is obviously a political consequence to this, which I will address in a moment. However, the objective is to secure future economic growth for Canada. For the past 15 years, we have been pursuing a seamless border so that we can have an integrated manufacturing and service sector, particularly with the northern states but also with respect to some of the faster-growing southern states. It is very difficult to believe that in the immediate term there is much else. Look what happens in Europe. If you look at the small prosperous countries in Northern Europe, you see that they all have the same characteristics: they have virtually open borders; they have very high manufacturing-to-GDP ratios; and, of course, they export intensively to the main European countries. Examples are Belgium, Denmark, Ireland and Holland.

These countries have high productivity and high standards of living. They have done exceptionally well. They are testimony to the fact that you can be a small country within a large economic area and prosper. However, they prosper by a particular economic model. The problem with what is happening at the U.S. border is that that economic model essentially will be cut off as a model of development for Canadian production. We will be back to a model of national development of an indigenous manufacturing sector separated either by oceans from the rest of the world or by a hostile border to the U.S. I think it is absolutely critical.

Does it involve a sacrifice in sovereignty? It must. That is a political question and everybody has to make his or her own political judgment. Obviously if we go into negotiations with the Americans on this, we have to realistically believe they will want something in exchange.

Senator Di Nino: Witnesses have told us that Canada and the U.S. are trying to solve this problem by doing inspections, by placing Canadian personnel or Canadian inspectors in the U.S. and U.S. inspectors outside of the border to effectively reduce some of the problems at the crossings. I believe that will continue.

Do you see that this would be one way to eliminate potential problems and to allow easier and quicker access?

Mr. Harris: I am not an expert on terrorism security matters with respect to inspection of trucks and ships. I expect that I know no more than you do. We are now talking about procedures and technology in which most of us have little experience. In Europe, if a truck leaving Rotterdam for Munich, it just drives

l'importance du commerce entre l'État de Washington et la Colombie-Britannique, par opposition au commerce avec l'Oregon. L'importance particulière des provinces canadiennes diminue beaucoup par rapport à la donnée que vous avez citée. Bien entendu, nous sommes un partenaire commercial important pour les États-Unis, mais je ne pense pas qu'il faille trop insister sur le fait.

Quant à l'autre point que vous avez fait ressortir, je suis d'accord. Il y a évidemment des conséquences politiques, et j'en parlerai dans un instant. Toutefois, l'objectif visé est de garantir la croissance économique future du Canada. Depuis quinze ans, nous cherchons à avoir une frontière fluide pour que nous puissions avoir un secteur de la fabrication et des services qui soit intégré, particulièrement avec les États du Nord, mais aussi avec certains des États du Sud qui connaissent une croissance rapide. Il est très difficile de croire que, dans l'immédiat, il y aura bien autre chose. Voyez ce qui se passe en Europe. Si vous considérez les petits pays prospères du nord de l'Europe, vous constaterez qu'ils ont tous les mêmes caractéristiques: leurs frontières sont à peu près totalement ouvertes, le rapport entre le secteur manufacturier et le PIB est très élevé, et ils exportent énormément vers les principaux pays d'Europe. Songeons par exemple à la Belgique, au Danemark, à l'Irlande et aux Pays-Bas.

Ces pays ont une grande productivité et un niveau de vie élevé. Ils ont obtenu des résultats exceptionnels. Ils témoignent du fait qu'on peut être un petit pays à l'intérieur d'une grande zone économique et prospérer. Toutefois, cette prospérité s'inscrit dans un modèle économique particulier. Le problème, avec ce qui se passe à la frontière américaine, c'est que ce modèle économique disparaîtra à peu près totalement comme modèle de développement pour la production canadienne. Nous reviendrons au modèle de développement national d'un secteur canadien de la fabrication séparé du reste du monde, par des océans, et des États-Unis, par une frontière hostile. Je crois que ce point est absolument crucial.

Faudra-t-il pour autant sacrifier notre souveraineté? Il le faudra. Il s'agit là d'une question politique et tout le monde doit faire un jugement politique. De toute évidence, si nous entamons des négociations avec les Américains là-dessus, il faut être réaliste: ils voudront quelque chose en échange.

Le sénateur Di Nino: Des témoins nous ont dit que le Canada et les États-Unis essaient de régler ce problème au moyen d'inspections, en plaçant du personnel canadien ou des inspecteurs canadiens aux États-Unis et des inspecteurs américains à l'extérieur de la frontière américaine pour atténuer les problèmes du passage frontalier. Je crois que ces efforts se poursuivront.

Estimez-vous que c'est là un moyen d'éliminer les problèmes possibles et de faciliter et accélérer l'accès?

M. Harris: Je ne suis pas un expert de la sécurité contre le terrorisme en ce qui concerne l'inspection des camions et des navires. Je n'en connais probablement pas plus long que vous. Nous discutons maintenant de procédures et de techniques dont la plupart d'entre nous ont fort peu d'expérience. En Europe, si

down the road, it never stops. Europeans have achieved a level of integration of their distribution system that is far beyond anything Canada and the U.S. had even gotten to.

Is it possible? I suppose you will have to ask other experts. I imagine that we might achieve a level of security that would allow just-in-time inventory systems to function seamlessly across the border, I do not know. If that can happen, that is great and the Americans would be happy with that.

Senator Austin: Mr. Harris, your paper indicates that you made the suggestion of a customs union three years ago. Are you still proposing that move?

Mr. Harris: No, it goes beyond a customs union. When economists use the term "customs union," they usually use it to define a free trade area with the added stipulation that the members of the free trade area have a common external barrier against third countries. That is part and parcel of more common-market-like arrangements. However, I would also go beyond that to include harmonization of the number of regulatory procedures and common competition policy. The whole softwood dispute has to do with the fact that in the FTA agreement we never got an agreement on subsidies. This would be part of a common market.

In my world, the common market would mean that we would not have the softwood lumber dispute, at least in a legal sense.

Senator Austin: You have outlined a potential dilemma for us today: a further decline in Canadian competitiveness, and a further decline in our access to the U.S. market and thus in our own standard of living. You suggest that the way out of this would be to initiate political discussions to achieve virtual economic integration with the United States. Harmonization is defined as agreeing with U.S. policy. What would you say is our leverage in obtaining Canadian interests in terms of regulation and access that would make the U.S. pay attention to our requests?

Mr. Harris: That is an excellent question. I think the answer is that it may be a very tough slog with this particular administration. It may be sort of a work-in-progress. My general perspective is that someone will have to sell a vision to take NAFTA to the next step. Getting Mexico on side will be very important. For obvious reasons, Mexico has certain kinds of leverage that we do not.

However, if one were to get the administration or subsets of the U.S. apparatus — legislative or otherwise — interested in the pursuit of free-trade-type initiatives, the idea of pushing the thing to common market might attract attention. There is no guarantee of success.

un camion quitte Rotterdam pour Munich, il prend la route et ne s'arrête jamais. Les Européens sont parvenus à un niveau d'intégration de leur système de distribution qui dépasse de loin tout ce que le Canada et les États-Unis ont réalisé.

Est-ce possible? Je présume qu'il faudrait demander à d'autres experts. J'imagine que nous pouvons parvenir un niveau de sécurité qui permettrait le fonctionnement fluide des systèmes de livraison juste à temps de part et d'autre de la frontière, mais je l'ignore. Si c'est possible, tant mieux, les Américains seraient satisfaits.

Le sénateur Austin: Monsieur Harris, d'après votre mémoire, vous avez proposé une union douanière il y a trois ans. Faites-vous toujours cette proposition?

M. Harris: Non, ma proposition va plus loin que l'union douanière. Lorsque les économistes parlent d'union douanière, ils se servent généralement de cette expression pour désigner une zone de libre-échange, avec cette précaution supplémentaire que les membres de la zone de libre-échange ont une barrière extérieure commune contre les pays tiers. Cela fait partie d'un modèle qui s'apparente davantage au marché commun. Toutefois, j'irai encore plus loin pour ajouter l'harmonisation d'un certain nombre de procédures réglementaires et une politique commune sur la concurrence. Tout le différend sur le bois d'oeuvre tient au fait que l'accord sur le libre-échange n'a jamais comporté d'entente sur les subventions. Cela ferait partie d'un marché commun.

Dans mon monde, le marché commun voudrait dire que nous n'aurions pas de différend sur le bois d'oeuvre, au moins au sens juridique.

Le sénateur Austin: Vous avez décrit un problème que nous pourrions avoir aujourd'hui: une nouvelle diminution de la compétitivité canadienne, une dégradation de notre accès au marché américain et, par conséquent, une diminution de notre niveau de vie. Vous estimez que la solution consisterait à entamer des discussions politiques pour parvenir à une quasi-intégration économique avec les États-Unis. L'harmonisation se définit comme notre acceptation de la politique américaine. Selon vous, quels moyens aurions-nous de faire respecter les intérêts canadiens sur le plan de la réglementation et de l'accès, pour que les États-Unis accordent une certaine attention à nos demandes?

M. Harris: Excellente question. Il serait très difficile d'y arriver avec l'administration actuelle. Il pourrait s'agir d'un travail constamment perfectible. Mon point de vue général, c'est que quelqu'un devra faire accepter qu'on fasse progresser l'ALENA un peu plus. Il sera très important d'obtenir l'appui du Mexique. Pour des raisons évidentes le Mexique a des atouts que nous n'avons pas.

Toutefois, si on arrive à intéresser l'administration où certains éléments de l'appareil américain — le législatif, par exemple — à des initiatives de libéralisation des échanges, l'idée de réclamer quelque chose comme un marché commun pourrait attirer une certaine attention. Le succès n'est pas garanti.

Senator Austin: Do you think we are a bit cornered? I am not accepting your thesis but discussing your thesis. We find the European Union disinterested in a further trade arrangement with Canada — free trade or some version of it. We find Japan not terribly interested. Our competitiveness in the Asian market for exports is not high, particularly in China where we have seen relatively little growth in our export access. You could draw the line and say we are not successful in the world economy. We are successful in the U.S. market and our standard of living depends on continuing that success.

Yet, using the softwood lumber case as an example, we are facing a horrendous application of U.S. domestic politics to the interests that we have in that market. You talk about a common interest and all those wonderful special relationship ideas that we had a while back. They are gone from this political system in the United States. It is essentially an issues-based, politically based administration, as you yourself referred.

How do we work our way out of it? As an economist, you have defined the problem; as a citizen can you define the solution?

Mr. Harris: As a citizen, I feel that Canadian economic interests have not been vigorously defended by the conduct of foreign policy by the current government. That may be a rational calculation on the part of the current government — I do not want to accuse them of being stupid. However, they probably made that calculation and they will pay the consequences.

Senator Austin: Could you give us an example?

Mr. Harris: I was involved in a few discussions initially when the border perimeter concept came up. If Canada had vigorously supported that initiative, whereby the North American security problem would be dealt with as a North American perimeter issue rather than as a land-border issue, possibly we would be at a different point than where we are now. The truck problem may not have been a Canadian problem. Yet, that particular window of opportunity appears to have gone by.

We may get back to the same point eventually, I do not know. Perhaps the whole thing will just go away, but that was an initiative that had its costs.

Senator Austin: How important do you think we are as a consumer market to the U.S. export market? One side is that we want to export into the U.S., do they have to buy, but we are, as I understand it, 25 per cent of their export economy. The weakening of our economy would reduce our buying power for U.S. goods and services. Is that important in the U.S. context?

Mr. Harris: Yes. We are a big industrial country. As things go, we are an important market for U.S. goods and services. Look at the automobile industry. We tend to focus on Canadian exports

Le sénateur Austin: Croyez-vous que nous sommes un peu coincés? Je n'accepte pas votre thèse, j'en discute. Nous constatons que l'Union européenne s'intéresse peu à d'autres arrangements commerciaux avec le Canada, qu'il s'agisse de libre-échange ou d'une version quelconque du libre-échange. Le Japon n'est pas très intéressé non plus. La compétitivité de nos exportations sur le marché asiatique n'est pas très élevée, surtout en Chine, où l'accès pour nos exportations a relativement peu progressé. Nous pourrions en rester là, constater que nous ne réussissons pas dans l'économie mondiale, mais que nous réussissons sur le marché américain et que notre niveau de vie dépend de la poursuite de ce succès.

Pourtant, si on prend l'exemple du bois d'oeuvre, nos intérêts sur le marché américain sont contrecarrés par l'application horrible de certaines politiques intérieures. Vous parlez d'un intérêt commun et de toutes ces idées de relation spéciale que nous avions il y a un certain temps. Tout cela est disparu du système politique américain. Comme vous l'avez dit vous-même, l'administration actuelle est essentiellement axée sur des dossiers particuliers et sur la politique.

Comment trouver une solution? À titre d'économiste, vous avez défini le problème. Comme citoyen, pouvez-vous définir la solution?

M. Harris: À titre de citoyen, j'estime que les intérêts économiques du Canada n'ont pas été défendus très vigoureusement par la politique étrangère du gouvernement actuel. Il se peut que le gouvernement en place fasse des calculs rationnels. Je ne veux pas l'accuser de stupidité. Il reste qu'il a probablement fait ce calcul et qu'il subira les conséquences.

Le sénateur Austin: Pourriez-vous nous donner un exemple?

M. Harris: J'ai pris part à quelques-unes de discussions au début, lorsque la notion de périmètre de sécurité a surgi. Si le Canada avait appuyé vigoureusement cette initiative, selon laquelle le problème de sécurité de l'Amérique du Nord serait abordé sous l'angle d'un périmètre nord-américain plutôt que comme un problème de frontières, nous ne serions peut-être pas dans la situation actuelle. Le problème des camions ne se serait peut-être pas posé pour le Canada. Mais il semble que nous ayons laissé passer cette chance.

Nous en reviendrons peut-être au même point, à un moment donné. Je l'ignore. Peut-être toute la question se résorbera-t-elle, mais c'est une initiative qui a eu ses coûts.

Le sénateur Austin: Quelle est l'importance du Canada, selon vous, comme marché de consommation pour les exportations américaines? Bien sûr, nous voulons exporter vers les États-Unis, mais il faut que les consommateurs achètent. De notre côté, je crois comprendre que le Canada absorbe 25 p. 100 des exportations américaines. L'affaiblissement de notre économie réduirait notre capacité d'acheter des produits et services américains. Cela est-il important dans le contexte américain?

M. Harris: Oui. Nous sommes un grand pays industriel. Dans l'état actuel des choses, nous sommes un marché important pour les biens et services américains. Voyez l'industrie de l'automobile.

of automobiles, but most of the models that are driven on Canadian roads are produced in U.S. plants. That is an example of where the Canadian market is quite important.

Unfortunately, of course, if things were to turn out badly they could reorganize their market and supply that demand domestically. However, given the current level of integration, Canada constitutes an important market for many, many American firms.

The Chairman: In respect of the perimeter for the Americans, I know the Mexican scene pretty well. It is like a sponge; you can walk across 800 miles of border. They have a huge illegal movement back and forth all of the time. I do not know why our perimeter is so different. I would have thought if I was going to go into the U.S. I would use the southern perimeter where it appears that there is no defence at all.

Mr. Harris: There are two aspects to the Mexican border. One is dealing with the transfer of goods through the truck system that connects with the Interstate. The other is dealing with illegal Mexican migrants, which is the sponge problem. My understanding is the treatment of trucks under the NAFTA provisions at the border is similar with respect to the two countries.

The Chairman: On the Mexican border, they simply do not allow Mexican trucks into the U.S. They just lost a case about it.

Senator Carney: I would like to address the points made by Kim Pollock of the IWA. This is a union that has played a very important role in the past in substantive contributions to softwood agreements between Canada and the U.S. and so I very appreciate you taking the time to be here today.

We have been told that the provinces cannot agree on an approach to softwood lumber and the industry cannot agree on an approach to softwood lumber, yet somehow the labour movement has come together with four unions and the major labour central bodies in a joint proposal. This is amazing because nobody else has got this to be of consensus.

Could you first identify who these agencies, apart from yours, are and then tell us how you did it. Then we will speak to your suggestion.

Mr. Pollock: The participating unions are ourselves, the Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada and the Canadian Labour Congress here, and PACE, which is the Paper, Allied-Industrial, Chemical and Energy Workers International union, and the International Association of Machinists and Aerospace Workers, as well as the AFL-CIO.

How did we do it? I suppose it is the old story about how hanging focuses the mind admirably. As you are probably well aware, the dispute is having different, yet considerable impacts on both sides of the border. About 140 plants have closed in the United States, as recently as November. The Americans are being

Nous avons tendance à mettre l'accent sur les exportations canadiennes d'automobiles, mais la plupart des modèles qui circulent sur les routes canadiennes sont produits dans les usines américaines. C'est un exemple qui illustre l'importance du marché canadien.

Malheureusement, si les choses tournaient mal, les Américains pourraient réorganiser leur marché et susciter cette demande à l'intérieur des États-Unis. Toutefois, étant donné le niveau actuel d'intégration, le Canada constitue un marché important pour de très nombreuses entreprises américaines.

Le président: En ce qui concerne le périmètre qui préoccupe les Américains, je connais assez bien la situation mexicaine. La frontière est une passoire. Elle fait 800 milles. Il y a constamment une énorme circulation illégale dans les deux sens entre les deux pays. J'ignore pourquoi notre périmètre est si différent. Si je voulais entrer aux États-Unis, je serais porté à passer par le sud, où il ne semble y avoir aucune défense.

M. Harris: À la frontière mexicaine, il faut tenir compte de deux aspects. Il y a tout d'abord le transport de marchandises par le réseau de camionnage relié au réseau inter-États. Le deuxième, c'est l'immigration illégale de Mexicains. C'est le problème de passoire. Je crois comprendre que l'inspection des camions à la frontière aux termes des dispositions de l'ALENA est semblable pour les deux pays.

Le président: À la frontière mexicaine, on n'autorise tout simplement pas l'entrée des camions mexicains aux États-Unis. Ils viennent de perdre leur cause à ce sujet.

Le sénateur Carney: Je voudrais revenir à ce qu'a dit Kim Pollock, de l'IWA. Ce syndicat a joué un rôle très important par le passé en contribuant beaucoup aux accords sur le bois d'oeuvre entre le Canada et les États-Unis. Je vous suis donc reconnaissante d'avoir pris le temps de comparaître aujourd'hui.

On nous a dit que les provinces ne pouvaient s'entendre sur une approche de la question du bois d'oeuvre et que l'industrie ne pouvait y arriver non plus. Pourtant, le mouvement syndical a pu réunir quatre syndicats et les grands organismes centraux du syndicalisme pour formuler une proposition commune. Cela est étonnant, car personne d'autre n'est parvenu à un consensus.

Tout d'abord, pourriez-vous préciser quels sont ces organismes, en dehors du vôtre, et ensuite nous expliquer comment vous êtes parvenus à ce résultat. Nous parlerons ensuite de votre proposition.

M. Pollock: Les syndicats participants sont le nôtre, le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier, le Congrès du travail du Canada, ici présent, le PACE, c'est-à-dire le Paper, Allied-Industrial, Chemical and Energy Workers International Union, et l'Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aérospatiale ainsi que l'AFL-CIO.

Comment y sommes-nous parvenus? Je présume que c'est toujours la même histoire: la nécessité est la mère de l'invention. Comme vous le savez probablement, le différend a des conséquences diverses, mais considérables, des deux côtés de la frontière. Environ 140 usines ont fermé leurs portes aux États-Unis en novembre. Les

impacted as a result of Canada's response to the duty. The most efficient producers ramp up their production and substantially reduce their unit costs and simply use the cushion that they have in the difference between the exchange rate and the tariff to just create the "wall of wood" that has worried the Americans. The American producers, particularly in the U.S. pine region, simply are not efficient enough and cannot get their costs down as well as we can. They are actually being impacted at least as serious as we are so that mutual pain and anguish turned into a degree of mutuality between us all.

Senator Carney: For clarification, the unions that are signatory to this agreement would not necessarily be found among the southern pine producers, would they? Most of the unions to which you have referred would be in other more industrialized parts of the U.S. Am I wrong?

Mr. Pollock: I would hardly want to say that you are wrong, Senator Carney, but there are a lot of IAM workers and some PACE members down in the south. They are being hit quite hard.

Senator Carney: The point I want to establish is there is broad-based union support for your proposal.

Mr. Pollock: Yes.

Senator Carney: Your proposal is two parts: One is support for a sliding scale administered lumber talks, and the other one is the very sensible suggestion about diversifying North America production of forest products and winning new markets for it. Are you worried about offshore competition, offshore to North America?

Mr. Pollock: Absolutely. Since the tariff was imposed, I have seen figures indicating that third-country imports by the United States have gone up from .4 of 1 per cent to 4.4 per cent. So, in other words, they have rapidly taken advantage of the situation with respect to prices and markets in the U.S. and gone right after that market.

Senator Carney: As you point out in your brief, those foreign supplies entered duty-free.

Mr. Pollock: Yes. There is no tariff on them.

Senator Carney: I would like to turn to the issue of British Columbia log exports because the IWA has been consistent in their opposition to log exports. You pointed out that log exports have tripled in the period from 1997 to 1998. It has gone from an average of 300,000 cubic to nearly a million cubic metres. For the year 2000, estimates range up to 2.4 million, thus it has increased by 100 per cent again. You started from a low base, it tripled and then doubled again. You point out that a lot of this is from private lands. Have you any information more recent than the year 2000?

Mr. Pollock: I do not have it here with me but I would be pleased to get it to you as soon as I can.

Américains subissent des conséquences à cause de la réaction du Canada à l'imposition de droits. Les producteurs les plus efficaces améliorent leur production et réduisent considérablement leurs coûts unitaires et ils utilisent simplement la marge que leur laisse l'écart entre le taux de change et les droits tarifaires pour créer le «mur de bois» qui inquiète les Américains. Les producteurs américains, surtout dans la région qui produit du pin, ne sont tout simplement pas assez efficaces et ne peuvent abaisser leurs coûts aussi bien que nous le pouvons. Ils subissent des conséquences au moins aussi graves que nous. Les problèmes et l'inquiétude sont donc partagés jusqu'à un certain point entre nous tous.

Le sénateur Carney: Une précision. Les syndicats qui ont signé cet accord ne se trouvent pas nécessairement du côté des producteurs de pin, dans le Sud. Ai-je raison? La plupart des syndicats que vous avez énumérés se trouvent dans d'autres régions plus industrialisées des États-Unis. Est-ce exact?

M. Pollock: Je ne voudrais pas vous donner tort, sénateur Carney, mais il y a beaucoup de travailleurs de l'IAM et quelques-uns du PACE qui se trouvent dans le Sud. Ils sont durement touchés.

Le sénateur Carney: Ce dont je voulais m'assurer, c'est que votre proposition jouit d'un large appui syndical.

M. Pollock: Effectivement.

Le sénateur Carney: Votre proposition contient deux parties. Tout d'abord, vous préconisez des droits selon une échelle mobile pendant les pourparlers sur le bois d'oeuvre. Ensuite, vous faites la proposition éminemment sensée de la diversification de la production nord-américaine de produits forestiers et de la recherche de nouveaux marchés. Vous inquiétez-vous de la concurrence étrangère, c'est-à-dire de la concurrence des pays étrangers en Amérique du Nord?

M. Pollock: Absolument. Depuis l'imposition des droits, j'ai vu des statistiques révélant que les importations de pays tiers vers les États-Unis étaient passées de 0,4 p. 100 à 4,4 p. 100. Autrement dit, les concurrents ont rapidement profité de la situation des prix et des marchés aux États-Unis et ont pénétré ce marché.

Le sénateur Carney: Comme vous le signalez dans votre mémoire, ces produits étrangers entrent en franchise.

M. Pollock: C'est juste. Ils ne sont frappés d'aucun droit tarifaire.

Le sénateur Carney: Je voudrais aborder la question des exportations de grumes de la Colombie-Britannique, car l'IWA s'est toujours opposée à ces exportations. Vous avez signalé que les exportations de grumes avaient triplé entre 1997 et 1998. Elles sont passées d'une moyenne de 300 000 mètres cubes à près d'un million de mètres cubes. En 2000, elles sont estimées à 2,4 millions, si bien que il y a eu une nouvelle augmentation de 100 p. 100. Nous sommes partis d'un volume faible, qui a triplé, puis doublé. Vous dites qu'une grande partie de ce bois provient de terres privées. Avez-vous des données plus récentes que celles de 2000?

M. Pollock: Je ne les ai pas sous la main, mais je me ferai un plaisir de vous les faire parvenir le plus tôt possible.

Senator Carney: Thank you. It is my understanding that that massive increase in log exports, which is central to the proposed settlement, has increased substantially yet again.

Mr. Pollock: I know that it has increased, I just do not know the specific number.

Senator Carney: In British Columbia I hear the argument for log exports is that at least it is a job. Your own members say they do not really agree with log exports but it is the only job in town. What is your answer to that? What do your American counterparts think about the log export issues because that is a log supply to their mills and it keeps their jobs going?

Mr. Pollock: People will do all kinds of things if someone holds a gun to their head. If some says, "you will not work, your family will not eat and your kids will not get post-secondary education if you do not harvest this timber that we will export to the States," that is pretty tough. Given their druthers, few of our members who would not say, "do not export those logs, you are sending jobs to the United States." That is certainly the case. The statistics on the amount of value that could be added to a unit of timber by secondary and tertiary processing indicate how many more exports and jobs can be generated than if we ship the raw log.

Senator Carney: What do your American union colleagues say to that argument? Those logs are fuelling jobs in their mills. How do they react to the issue of log exports from Canada?

Mr. Pollock: I suspect that they are not all of one mind on it. Among our American brothers and sisters, there would probably be some differences in their views.

Senator Carney: The 2.4 million cubic feet that you estimate may be the export range for the year 2000 equates to how many sawmills? I have seen figures and I remember reading that it could be between six to 10?

Mr. Pollock: Yes, I was going to say probably that would be 10 good-sized mills.

Senator Carney: How many jobs? Let us say 224 jobs a mill?

Mr. Pollock: Well, 224 times 10.

Senator Carney: We are talking about a substantial job loss. Would we agree here if you used a multiplier of 1.7 that, with that level of log exports, we are talking about 5,000 jobs on the coast?

Mr. Pollock: I do not think that is beyond the realm of possibility.

Le sénateur Carney: Merci. Je crois savoir que cette augmentation considérable des exportations de grumes, qui est au centre du règlement proposé, a de nouveau augmenté substantiellement.

M. Pollock: Je sais qu'il y a eu augmentation, mais je n'ai pas de chiffres précis.

Le sénateur Carney: En Colombie-Britannique, un argument en faveur des exportations de grumes, c'est que, au moins, cela donne des emplois. Vos propres membres disent qu'ils ne sont pas vraiment d'accord pour qu'on exporte les grumes, mais c'est le seul travail disponible. Que répondez-vous? Que pensent vos collègues américains des exportations de grumes, puisque leurs scieries sont alimentées et que leurs emplois sont maintenus?

M. Pollock: Lorsqu'on a le pistolet sur la tempe, on peut faire n'importe quoi. S'il quelqu'un dit: «Vous n'aurez pas de travail, votre famille n'aura pas de quoi manger et vos enfants ne pourront pas faire d'études supérieures si vous n'abattez pas ces arbres que nous allons exporter vers les États-Unis», la situation est difficile. Étant donné leur situation, rares sont nos membres qui ne s'opposeraient pas à l'exportation des grumes parce que cela revient à exporter des emplois aux États-Unis. Ils ont assurément raison. Les statistiques sur la valeur qu'on peut ajouter à une unité de bois par la transformation secondaire et tertiaire montrent combien nous pouvons exporter davantage et créer davantage d'emplois en transformant le bois plutôt qu'en expédiant des grumes brutes.

Le sénateur Carney: Que répondent vos collègues syndiqués des États-Unis? C'est grumes permettent de conserver des emplois dans leurs scieries. Comment réagissent-ils au problème de l'exportation de grumes du Canada?

M. Pollock: Je présume qu'ils n'ont pas tout le même avis. Chez nos collègues américains, il y a probablement des divergences d'opinion.

Le sénateur Carney: Les exportations que vous estimez à 2,4 millions de pieds cubes en 2000 correspondent à l'activité de combien de scieries? J'ai vu des chiffres, et je crois me souvenir que c'était entre six et dix.

M. Pollock: Oui, et j'allais dire que cela représente une dizaine de scieries de bonne taille.

Le sénateur Carney: Combien d'emplois? Mettons à 224 emplois par scierie.

M. Pollock: Multipliez 224 par 10.

Le sénateur Carney: Cela représente une importante perte d'emplois. Seriez-vous d'accord pour utiliser un facteur de multiplication de 1,7? Avec ce volume d'exportations de grumes, la perte serait d'environ 5000 emplois sur la côte?

M. Pollock: C'est du domaine des possibilités.

Senator Carney: This may be a strange question for me to ask given my involvement in the Free Trade Agreement but some people would argue that a reversal of economic integration trends of the last decade might be a good thing. What is your response to them?

Mr. Harris: They would have to tell me what they had in mind. Broadly speaking, most of the studies of Canadian economic development in the last 20 years have been largely focused on trade integration, mostly with the United States but also globally. We do not know what reversal of trends will be, but it might be a good idea.

Senator De Bané: Professor Harris, in your paper you stress the substantial increase of trade among the U.S., India and China. You stated:

> Post-NAFTA the United States has reduced its external trade barriers against a number of non-NAFTA countries, most importantly China and India. As we move into the 21st Century the growth in world trade accounted for by China and India is expected to be literally unprecedented. The orders of magnitude are hard to put in context.

The growth of China's export this year is more than their total exports barely 10 years ago. The surplus this year, I think, exceeds $80 billion with their trade with the U.S. You also stress that half of Canada's trade with the U.S. is exposed to serious risk from increases in border cost.

When I look at those two items — which may or may not be related — I see that Canada in the future might be in a very difficult situation. If United States trade with those low-cost countries increases substantially and Canada loses to a certain extent its geographic advantage, we will feel the pain a great deal. Is my analysis unfounded or do you see problems in the future?

Mr. Harris: No, I completely agree. That is my major point.

Mr. Pollock: Part of Canada's problem in maintaining its exports is that there is not only a problem in terms of external trade relations, there is also a problem in terms of investment. I was looking at investment statistics for the forest industry in British Columbia last week. It is absolutely striking that right through the 1990s and beyond, the rate of capital investments in British Columbia's forest industry has gone down. If we are concerned about international competitiveness and efficiency and unit costs, we have to be concerned about that too.

Senator Di Nino: Professor Harris, your well-presented and well-researched paper gives me some concern. I think we should take note of your conclusions.

Le sénateur Carney: C'est peut-être une question étrange à poser, de ma part, étant donné le rôle que j'ai joué dans l'accord de libre-échange, mais certains diront qu'il serait peut-être bon d'inverser les tendances à l'intégration économique observées depuis dix ans. Que répondez-vous?

M. Harris: Il faudrait qu'on me dise ce qu'on a en tête. De façon générale, la plupart des études du développement économique du Canada au cours des 20 dernières années ont été généralement axées sur l'intégration commerciale, surtout avec les États-Unis, mais aussi avec le reste de la planète. Nous ne savons pas ce que serait cette inversion des tendances, mais ce serait peut-être une bonne idée.

Le sénateur De Bané: Monsieur Harris, dans votre mémoire, vous insistez sur l'importante augmentation des échanges commerciaux entre les États-Unis, l'Inde et la Chine. Vous écrivez:

> Après l'ALENA, les États-Unis ont abaissé leurs barrières au commerce extérieur avec un certain nombre de pays non membres de l'ALENA, surtout la Chine et l'Inde. Au début du XXI^{e} siècle, la croissance du commerce mondial attribuable à la Chine et à l'Inde devrait être littéralement sans précédent. Il est difficile de mettre en contexte les ordres de grandeur.

La croissance des exportations chinoises cette année est supérieure au total des exportations de la Chine il y a à peine dix ans. Cette année, son excédent commercial avec les États-Unis dépasse les 80 milliards de dollars. Vous soulignez également que la moitié du commerce du Canada avec les États-Unis est exposée à des risques graves à cause de l'augmentation des coûts à la frontière.

Lorsque je considère ces deux éléments, qui peuvent être reliés ou non, je constate que le Canada risque d'avoir un avenir très difficile. Si le commerce des États-Unis avec ces pays dont les coûts sont faibles augmente substantiellement et si le Canada perd jusqu'à un certain point son avantage géographique, notre situation sera très pénible. Mon analyse est-elle sans fondement ou croyez-vous qu'il pourrait y avoir des problèmes à l'avenir?

M. Harris: Je suis tout à fait d'accord avec vous. C'est le point principal que je veux faire ressortir.

M. Pollock: Une partie du problème du Canada, pour maintenir ses exportations, c'est qu'il y a un problème non seulement de relations commerciales avec l'extérieur, mais aussi un problème d'investissement. La semaine dernière, j'étudiais les statistiques sur l'investissement dans le secteur forestier en Colombie-Britannique. Il est absolument frappant que, dans les années 90 et par la suite, le taux des investissements dans ce secteur de la Colombie-Britannique a diminué. Si nous sommes préoccupés de compétitivité internationale, d'efficacité et de coûts unitaires, nous devrons-nous inquiéter de cet autre problème également.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Harris, votre mémoire fort bien présenté et très fouillé m'inquiète. Nous devrions prendre bonne note de vos conclusions.

You talk about how, through the lens of September 11, Canada will have to increase its trade with non-NAFTA partners. I think it is fair to say that Canada has been spectacularly unsuccessful in doing that over the past number of years 10 or 15 years. I do not see that that will change a lot unless a shift in the whole mindset takes place and that may be more difficult than we think. In your last paragraph, you say that 9/11 has effectively raised the border issue as the single most critical NAFTA and Canada-U.S. relations issue. As a potential solution to the problem, you suggest that we may not have embraced the perimeter security issue as positively as we should have. I agree with you on that.

Are there any other thoughts you can give us? Is there anything else that you think we should be doing? I do agree with you. I think this is a much bigger issue than we have truly recognized and the statistics that you quote are frightening to say the least. There must be some other approaches that we can and should take to try to minimize and/or reverse this.

Mr. Harris: I think you are outside the realm of economics here so frankly, my expertise has little to play. My general sense is that the state of the political relationship between the two countries has a very important feedback on its commercial relationships.

To put a positive light on the situation, perhaps the current situation will prove to be temporary, in which case we can all breathe a great sigh of relief and go on with what is more or less the status quo set of developments. I do not have really a good answer for you.

From pessimistic perspective, assuming that the level of U.S. protectionism will remain high and that there will be an abandonment of the multilateral agenda and an inward focus in which protectionist interests will find the political leadership more willing to accommodate them more than they have to date, Canada would be in a very difficult position. It is not an unprecedented position; New Zealand lost access to the European market in the early 1970s. I used to know these numbers.

The Chairman: When the U.K. joined the European Union, New Zealand lost its access to the U.K. market for butter.

Mr. Harris: They had a very asymmetric trading relationship. A lot of other things happened as well but they have essentially reoriented their trading relationship. Now Australia is their largest trading partner and they also export large amounts to Asia. It is not impossible. Another example is Finland. Finland had preferential access to the former Soviet Union and as a result of the end of the Cold War, they had to reorganize their entire trading system. They became spectacularly successful as a telecommunications export globally.

If we end up with a situation there will have to be some re-thinking about some sort of fundamental economic strategies. Frankly, if we enter the pessimistic scenario, it will be a very painful process that probably will take the better part of a decade to work through.

Vous expliquez comment, à cause du 11 septembre, le Canada devra augmenter ses échanges avec des pays qui ne sont pas membres de l'ALENA. Il me semble juste de dire que le Canada a connu un échec retentissant sur ce plan au cours des dix ou quinze dernières années. Je ne vois pas que cela puisse beaucoup changer à moins d'une évolution de la mentalité, et cela risque d'être plus difficile que nous ne le pensons. Dans votre dernier paragraphe, vous dites que le 11 septembre a fait de la frontière le problème le plus crucial pour l'ALENA et les relations entre le Canada et les États-Unis. Comme solution au problème, vous dites que nous n'avons pas réagi de façon assez constructive à l'idée de périmètre de sécurité. Je suis d'accord avec vous.

Y a-t-il d'autres idées que vous pouvez nous donner? Y a-t-il autre chose que nous devrions faire? Je suis d'accord avec vous, le problème est beaucoup plus important que nous ne l'avons vraiment réalisé, et les statistiques que vous citez sont effrayantes, pour dire le moins. Il doit y avoir d'autres approches que nous pouvons et devons emprunter pour atténuer le problème ou retourner la situation.

M. Harris: Ici, nous quittons le domaine de l'économie et, à vrai dire, mes compétences ne comptent plus beaucoup. Mon impression générale, c'est que l'état des relations politiques entre les deux pays a de très importantes retombées sur les relations commerciales.

Sur une note plus positive, peut-être la situation actuelle sera-t-elle temporaire, auquel cas nous pourrons pousser un grand soupir de soulagement et poursuivre notre route comme si de rien n'était. Je n'ai pas vraiment une bonne réponse à vous faire.

D'un point de vue plus pessimiste, à supposer que les États-Unis restent très protectionnistes, renoncent au multilatéralisme et se retournent sur eux-mêmes, les intérêts protectionnistes trouvant des dirigeants politiques plus empressés de les satisfaire qu'ils ne l'ont été jusqu'à maintenant, le Canada serait en très mauvaise posture. Ce n'est pas sans précédent. Au début des années 70, la Nouvelle-Zélande a perdu l'accès au marché européen. Je connaissais très bien ces chiffres.

Le président: Lorsque le Royaume-Uni est entré dans l'Union européenne, la Nouvelle-Zélande a perdu l'accès au marché britannique pour revendre son beurre.

M. Harris: La relation commerciale était très asymétrique. Une foule d'autres choses se sont passées, mais la Nouvelle-Zélande a essentiellement réorienté ses relations commerciales. Aujourd'hui, l'Australie est son plus important partenaire commercial et exporte également beaucoup vers l'Asie. Ce n'est pas impossible. Un autre exemple est celui de la Finlande. Elle avait un accès préférentiel à l'ancienne Union soviétique, mais, à cause de la fin de la Guerre froide, elle a dû réorganiser tout son système commercial. Elle a connu un succès retentissant dans les exportations mondiales de produits des télécommunications.

Si nous nous retrouvons dans ce genre de situation, il nous faudra repenser certaines de nos stratégies économiques fondamentales. À dire vrai, à supposer que le scénario pessimiste se réalise, ce sera un processus très pénible qui s'étalera sur une dizaine d'années.

Senator Di Nino: As a private citizen, do you think that the position Canada may take on Iraq could be one of those irritants?

Mr. Harris: Yes, I believe it is an irritant. I have not decided where I should sit on the Iraq issue, though.

Senator Austin: Mr. Pollock, one of the factors in your industry is the cost of labour and one of the most important issues for which the IWA is responsible is the wage and benefits package for your workers. I wonder whether the IWA has looked at concerns relating to harmonization with the wood industry and with the labour costs that are generic in the U.S. mills. These are costs that, to my understanding, are lower than Canadian costs of labour. I may not have the social benefits that are added in as a factor, but all added in somebody pays them but not necessarily the employer in their system. I am wondering whether a further integration of the industry is a threat to your current collective agreement — its structure and its wage package and its benefits. How do you see that?

Mr. Pollock: I think once you calculate in the difference in the dollar and the whole wage benefit package, you will find there is not a lot of difference between the rate of remuneration for, for instance, IAM sawmill workers and IWA sawmill workers. You have to put that in a certain degree of perspective in that when you look at the overall sawmilling industry, wages are about 17 per cent of the total costs. They are important, but they are not exclusively important. There are all sorts of other costs. For instance, the cost of timber is the main problem they face in the south. This is because they buy their timber mainly from small holding private owners who have the double possibility of either selling it piecemeal to a sawmiller or liquidating it and building a subdivision or a shopping mall. In parts of the south proximate to large urban areas, that is happening at a rapid rate. I think you will find that that is the case in British Columbia as well; that the main cost driver is the cost of wood.

We are cognizant of the role of costs in our ability to be competitive. That is why Dave Haggard last fall initiated a process with the industry on the coast, where our industry currently has the biggest problem with costs. Mr. Haggard initiated discussion with the industry to see if there is something we can do to bring some relief. We know that if the industry shuts down our members go home. We do not want to see that happen.

Senator Austin: I appreciate that. I wanted to put a comment of that kind on our record so we can consider it as part of our overall consideration of the softwood lumber issue.

Mr. Harris, we have talked about a number of factors that may influence U.S. political and economic behaviour. I wonder if I could add a question that would evoke your comment on one additional factor — namely, the deficit policy which the U.S. budgeting and this Bush administration seem to be following. Mr. Daniels, head of the budget office, has tabled a budget with a very large deficit: $304 billion for the coming fiscal year; $307 billion for next year; and right down through to the end

Le sénateur Di Nino: À titre de simple citoyen, pensez-vous que la position que le Canada peut prendre au sujet de l'Irak pourrait être au nombre des irritants?

M. Harris: Effectivement, je crois que c'est un irritant. Toutefois, je ne me suis pas fait d'idée au sujet de l'Irak.

Le sénateur Austin: Monsieur Pollock, un des facteurs qui comptent dans votre industrie, c'est le coût de la main-d'oeuvre, et l'une des questions les plus importantes dont l'IWA est responsable est l'ensemble de la rémunération et des avantages des travailleurs. Je me demande si le syndicat s'est interrogé au sujet de l'harmonisation dans l'industrie du bois et des coûts de main-d'oeuvre génériques des scieries américaines. Je crois savoir que ces coûts sont inférieurs à ceux de la main-d'oeuvre canadienne. On n'a peut-être pas tenu compte des avantages sociaux, mais quelqu'un paie l'ensemble de ces coûts, et ce n'est pas nécessairement l'employeur. Je me demande si une intégration plus poussée de l'industrie constitue une menace pour votre convention collective actuelle, sa structure, ainsi que la rémunération et des avantages. Quel est votre avis?

M. Pollock: Je crois que, une fois qu'on a tenu compte de la différence dans la valeur du dollar et calculé l'ensemble de la rémunération, on constate qu'il n'y a pas une différence énorme entre le taux de rémunération des travailleurs d'une scierie d'IAM et des travailleurs d'une scierie d'IWA. Il faut replacer la question dans un certain contexte. Lorsque l'on considère l'ensemble de l'industrie du sciage, les salaires représentent environ 17 p. 100 du total des coûts. Ils sont importants, mais ce n'est pas la seule chose. Il y a une foule d'autres coûts. Par exemple, celui du bois est le principal problème qui se pose dans le Sud. Étant donné qu'on achète le bois surtout à des petits propriétaires privés qui ont la double possibilité de vendre les arbres à la pièce à une scierie ou de liquider le bois et d'aménager un lotissement ou de construire un centre commercial. Dans certaines régions du Sud, près des grandes zones urbaines, c'est ce qui se passe, et rapidement. Vous constaterez que c'est le cas en Colombie-Britannique également. Le principal facteur est le prix du bois.

Nous sommes conscients du rôle des coûts dans notre compétitivité. C'est pourquoi, l'automne dernier, Dave Haggard a amorcé une démarche avec l'industrie de la côte, où les entreprises ont actuellement le plus gros problème de coûts. M. Haggard a entrepris des discussions avec l'industrie pour voir s'il y avait moyen de faire d'atténuer le problème. Nous savons que, si l'industrie ferme ses portes, nos membres seront au chômage. Nous ne le souhaitons pas.

Le sénateur Austin: Je peux comprendre. Je voulais faire cette réflexion pour que nous puissions tenir compte de ce facteur dans notre étude globale du problème du bois d'oeuvre.

Monsieur Harris, nous avons discuté d'un certain nombre de facteurs qui peuvent influencer le comportement politique et économique des États-Unis. Peut-être pourrais-je ajouter une question à propos d'un autre facteur que vous voudrez commenter. Il s'agit de la politique de déficits budgétaires que le service américain du budget et l'administration Bush semble vouloir suivre. M. Daniels, chef du bureau du budget, a déposé un budget qui affiche un très important déficit: 304 milliards de dollars pour le

of the decade. What do you think a major series of deficits in the U.S. will do to the currency relationship — the U.S. dollar to other currencies, but particularly to ours, and to our competitive position in our trade relationship with the United States?

Mr. Harris: The macroeconomic impact of deficits on exchange rates is completely ambiguous in the formal econometric literature on the subject. Nevertheless, one has to look at the fiscal deficits in the United States in the context of an economy that has been chronically saving short for a very long time. I am in the camp that argues that there will have to be a significant adjustment mechanism put in place. Part of that adjustment mechanism will inevitably be either U.S. inflation, or a combination of that and a depreciation of their currency against the euro, the yen, but the big question is what happens to the Asian currencies.

The situation in respect of China is particularly complicated because they have a current policy of fixing against the U.S. dollar. Therefore, it really means the adjustment mechanism has to come about through changes in Chinese prices. However, I would predict that even if they have a fixed exchange rate regime, there will be an effective real exchange rate appreciation of the Chinese currency against the dollar through rising prices.

What will happen to Canada? I think it is impossible to predict. Canada is a very small country among these big currency blocs and you think about how global investors will view the Canadian dollar. Even if we are viewed as a relatively stable political and fiscal regime against a large neighbour that is engaging in some highly speculative or imprudent fiscal policy, there is no guarantee that these global investors will start to allocate a significant portion of their assets towards Canadian paper assets. My worry is that we will get the opposite — there will be the flypaper effect. Canada is viewed by many portfolio managers as effectively in a North American currency bloc, despite the fact that we float, and that a distaste for American assets will constitute into a distaste for relatively high-grade Canadian paper assets. That is my concern.

Senator Setlakwe: You have painted a rather pessimistic picture of our economic future with the Americans. What are your views in regard to our economic future with regard to the Europeans? This spring, there will be a meeting in Greece about trade enhancement between Canada and the European community. There will be another one in December. The focus will be on regulations, investment, movement of people and professionals. It will not include trade. Are you optimistic with regard to that and with the chances of our increasing our trade with the European Union, considering that at one point we were at 28 per cent and are now down to 5 per cent?

prochain exercice, 307 milliards pour l'exercice suivant et ainsi de suite jusqu'à la fin de la décennie. Selon vous, quelles seront les conséquences d'une importante de série de déficits aux États-Unis sur le comportement des devises, c'est-à-dire le comportement du dollar américain par rapport aux autres devises, et plus particulièrement la nôtre, et sur notre position concurrentielle dans nos relations commerciales avec les États-Unis?

M. Harris: Au sujet de l'impact macro-économique des déficits sur les taux de change, les ouvrages d'économétrie sont tout à fait ambigus. Néanmoins, il faut considérer les déficits budgétaires des États-Unis dans le contexte d'une économie qui, depuis longtemps, a peu d'épargne. Je suis de ceux qui soutiennent qu'il faudra mettre en place d'importants mécanismes d'adaptation. Une partie du mécanisme sera inévitablement de l'inflation aux États-Unis ou bien une combinaison d'inflation et de dévaluation de la devise par rapport à l'euro, au yen, mais la grande question est de savoir ce qu'il adviendra des devises asiatiques.

La situation de la Chine est particulièrement compliquée parce que sa politique actuelle fixe la valeur de sa devise par rapport au dollar américain. Par conséquent, cela veut dire au fond que le mécanisme d'adaptation doit être un changement dans les prix chinois. Cependant, j'oserais prédire que, même avec un régime de taux de change fixe, il aura une appréciation du taux de change réel de la devise chinoise par rapport au dollar par le biais d'une augmentation des prix.

Que se passera-t-il au Canada? Impossible de prévoir. Le Canada est un très petit pays, au milieu des grands blocs établis selon les devises, et il faut se demander comment les investisseurs internationaux considéreront le dollar canadien. Même si le Canada est perçu comme un régime politique et financier relativement stable, aux côtés d'un grand voisin qui adopte une politique budgétaire hautement spéculative ou imprudente, rien ne garantit que ces investisseurs commenceront à placer une partie importante de leurs actifs en dollars canadiens. Je crains que l'inverse ne se produise. C'est l'effet du rapprochement avec les États-Unis. Le Canada est considéré par de nombreux gestionnaires de portefeuille comme appartenant en fait à un bloc nord-américain, même si notre devise flotte, et il faut craindre qu'une méfiance à l'égard des valeurs américaines ne se transforme en méfiance pour des valeurs canadiennes de qualité relativement élevée. Voilà ce qui m'inquiète.

Le sénateur Setlakwe: Vous avez brossé un tableau plutôt pessimiste de notre avenir économique avec les Américains. Que pensez-vous de notre avenir économique du côté des Européens? Le printemps prochain, il aura une réunion en Grèce consacrée à l'amélioration du commerce entre le Canada et la communauté européenne. Il y en aura une autre en décembre. L'accent sera mis sur la réglementation, l'investissement et la circulation des personnes et des professionnels. Il ne sera pas question de commerce. Êtes-vous optimiste à ce propos et que pensez-vous de nos chances d'accroître notre commerce avec l'Union européenne, étant donné que, à une époque, nous étions à 28 p. 100 et ne sommes plus qu'à 5 p. 100?

Mr. Harris: It is very difficult to know. Many of the things they are talking about doing — securing better movement of professionals, reducing some of the irritants to investment, improving access on services — are worthwhile things to do. However, we have to be realistic about what can be accomplished.

First, formal trade barriers between Canada and Europe are not very high. If we talk about eliminating barriers to trade, we are not talking about eliminating a great deal. Second, the kind of trade I described earlier — which is trade based on time-sensitive delivery in intermediate goods and manufacturing — will not happen between Canada and Europe. It is simply not possible. We are really talking about trade in other things: energy, natural resources, finished products, agriculture.

Some things can be accomplished and I am certainly optimistic that there could be some improvements. However, it certainly will not be an engine of economic growth for Canada.

Senator Setlakwe: When we say this to Europeans reply that their foreign direct investment in Canada — despite the little trade between us — represents 25 per cent of the total investment in Canada. The same percentage applies to Canadian investments in Europe. Is that a positive factor?

Mr. Harris: Yes, it is absolutely a positive factor. A lot of that inward FDI is in services — financial services, for example. One of the trends of modern economic integration has been the integration of service markets, which is facilitated by large investment flows within service-related sectors in which we would otherwise not typically think of trade as occurring. Those are all positive things and they continue to go on.

However, to reiterate my basic point, even if Canada were to sign a Free Trade Agreement with Europe tomorrow, it will not turn into an engine of economic growth. That is a reality.

The Chairman: We had evidence last week that, until 1992, 40 per cent of our softwood lumber exports went to the European Union. That is a very high percentage of softwood lumber exports. This information came from the head of the Maritime Lumber Bureau.

The Chairman: We were told, was by the use of a non-tariff barrier restriction — precisely the pine nematode — we dropped from a billion dollars a year in 1992 to about $10 million. That is an amazing drop. Do you know about that and could you tell us a little bit about it?

Mr. Pollock: That is fundamentally true. The pine nematode was an alleged pest and it did impact lumber particularly from Maritimes, Quebec, and Northern Ontario. However, we really do not have a lot of western Canadian lumber trade with the Europeans. They were very successful in using what was fundamentally a non-tariff barrier to trade to stop lumber and some pulp and paper exports to the European Union.

M. Harris: Il est très difficile de savoir. Bien des choses dont on discute sont très valables: faciliter la circulation des professionnels, aplanir certaines difficultés pour l'investissement, améliorer l'accès aux services. Toutefois, les attentes doivent rester réalistes.

Pour commencer, les obstacles formels au commerce entre le Canada et l'Europe ne sont pas énormes. Il n'y a pas énormément de barrières au commerce à abattre. Deuxièmement, le type de commerce que j'ai décrit plus haut — fondé sur la fourniture ponctuelle de biens intermédiaires et sur la fabrication — n'est pas envisageable entre le Canada et l'Europe. C'est tout simplement impossible. Nous pouvons envisager le commerce d'autres produits: produits énergétiques, ressources naturelles, produits finis, produits agricoles.

Des réalisations sont possibles et je crois certainement qu'il peut y avoir des améliorations. Mais ce ne sera assurément pas le moteur de la croissance économique du Canada.

Le sénateur Setlakwe: Lorsque nous disons cela aux Européens, ils rétorquent que leur investissement direct au Canada — malgré le peu de commerce qui se fait entre nous — représente 25 p. 100 de l'investissement total au Canada. Le même pourcentage s'applique aux investissements canadiens en Europe. Est-ce un facteur positif?

M. Harris: Oui, c'est un facteur tout à fait positif. Une grande partie de cet IED que nous recevons se situe dans les services, services financiers, par exemple. L'une des tendances de l'intégration économique moderne a été l'intégration des marchés des services, qui est facilité par les grands flux d'investissement dans les secteurs liés aux services où, autrement, nous ne serions pas portés à croire qu'il y a commerce. Ce sont là des éléments positifs, et tout cela continue.

Néanmoins, pour revenir au point essentiel, même si le Canada signait un accord de libre-échange avec l'Europe demain, ce ne serait pas un moteur de croissance économique. Telle est la réalité.

Le président: La semaine dernière, un témoin nous a dit que, jusqu'en 1992, 40 p. 100 de nos exportations de bois d'oeuvre étaient destinées à l'Union européenne. C'est un pourcentage très élevé. Ce renseignement nous a été communiqué par le directeur du Bureau du bois de sciage des Maritimes.

Le président: On nous a dit que, à cause d'une restriction qui est une barrière non tarifaire, restriction concernant le nématode du pin, nous sommes passés d'un milliard de dollars par année en 1992 à environ 10 millions de dollars. C'est une diminution étonnante. Êtes-vous au courant de cette question et pourriez-vous nous en dire un peu plus long?

M. Pollock: Fondamentalement, c'est vrai. Le nématode a été considéré comme un parasite, et le problème a touché le bois d'oeuvre, surtout celui des Maritimes, du Québec et du nord de l'Ontario. Toutefois, l'ouest du Canada n'a pas vraiment un gros commerce de bois d'oeuvre avec les Européens. L'Europe a fort bien réussi à se servir de ce qui était fondamentalement une barrière non tarifaire au commerce pour mettre fin à nos exportations de bois d'oeuvre et à certaines exportations de pâte et de papier vers l'Union européenne.

Senator Carney: I have a question for Mr. Harris that should help clarify any thoughts on this issue.

You point out— correctly I think — that in the past you have advocated that future economic integration benefits among the three countries of NAFTA were best secured by moving toward a common-market institution such as common competition policy, labour, mobility, and a common currency. In your paper, you stated that these proposals are not politically popular either here or in the U.S. I think that is still true because competition policy involves anti-dumping and countervail. Not only since the FTA but also through NAFTA and the WTO everybody has had trouble agreeing on a common competition policy. Labour mobility is still a problem despite advances, and the common currency or the so-called dollarization is a non-flyer in Canada. I accept that.

You say that some of these problems could have been avoided had we had a common North American security perimeter and some future Canadian government may revisit the merits of such an approach. You have correctly pointed out that sometimes, possible solutions or new trends are not within the horizon of the government or the population of the day.

In my experience one problem we have in Canada is that neither the Department of Finance nor DFAIT has much capacity or interest in forecasting in terms of shifts and trends. That used to be done by the Economic Council of Canada and that capacity was lost when the council was disbanded. Do you think that there is a need for a new kind of national institution like the Economic Council that could do some of this work in these future areas or is it safely left to academics such as yourself? With the Economic Council of Canada there was, at least, a focus. We no longer have such a focus.

Mr. Harris: I am very glad you ask the question. I am also very surprised.

Senator Carney: I was a member of the Economic Council before it was disbanded.

Mr. Harris: I was president of the Canadian Economics Association the year they killed the Economic Council of Canada. I was involved in trying to resurrect the whole thing.

Senator Austin: What year was that?

Mr. Harris: That would be early nineties. It was the Mulroney government.

The Chairman: About 1988, if I recall correctly.

Mr. Harris: It was at the behest of the Department of Finance, which was upset with the council.

Le sénateur Carney: J'ai une question à poser à M. Harris, et elle devrait aider à éclairer nos réflexions à ce sujet.

Vous signalez, avec raison selon moi, que par le passé, vous avez soutenu que le meilleur moyen d'obtenir les avantages de l'intégration économique entre les trois pays de l'ALENA serait d'évoluer vers des institutions de marché commun, par exemple une politique commune sur la concurrence, la main-d'œuvre et la mobilité, et une monnaie commune. Dans votre mémoire, vous affirmez que ces propositions ne sont pas populaires, politiquement, ni au Canada, ni aux États-Unis. Cette affirmation est toujours valable, car la politique de concurrence suppose la possibilité d'appliquer des droits antidumping et des droits compensateurs. Non seulement depuis l'ALE, mais aussi dans l'ALENA et à l'OMC, tout le monde a du mal à s'entendre sur une politique de concurrence commune. La mobilité de la main-d'oeuvre fait toujours problème, malgré les progrès accomplis, et la monnaie commune ou la dollarisation, comme on dit, n'a aucune chance au Canada. Je l'accepte.

Vous dites qu'il aurait été possible d'éviter certains problèmes si nous avions eu un périmètre de sécurité commun en Amérique du Nord, et, au Canada, un autre gouvernement pourrait ultérieurement revoir les avantages de cette approche. Vous avez fait remarquer fort justement que, parfois, les solutions possibles ou les nouvelles tendances ne sont pas envisageables pour le gouvernement ou la population à un moment donné.

D'après mon expérience, un problème que nous avons au Canada, c'est que ni le ministère des Finances, ni le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international n'ont beaucoup de capacité ou d'intérêt pour prévoir les évolutions et les tendances. Autrefois, le Conseil économique du Canada s'en occupait, mais cette capacité est disparue lorsque le Conseil a été aboli. Estimez-vous que nous avons besoin d'une nouvelle institution nationale analogue au Conseil économique qui pourrait se charger d'une partie de ce travail dans les domaines d'avenir, ou peut-on s'en remettre en toute sécurité à des universitaires comme vous? Avec le Conseil économique du Canada, il y avait au moins un centre de gravité. Cela n'existe plus.

M. Harris: Je suis très heureux que vous posiez la question. Je suis aussi très étonné.

Le sénateur Carney: J'ai été membre du Conseil économique avant son abolition.

M. Harris: L'année où on a fait disparaître le Conseil économique du Canada, j'étais président de l'Association canadienne de l'économique. J'ai participé aux efforts déployés en vue de le rétablir.

Le sénateur Austin: C'était en quelle année?

M. Harris: Sans doute au début des années 90. Le gouvernement Mulroney était aux commandes.

Le président: Aux environs de 1988, si ma mémoire est fidèle.

M. Harris: Cette mesure a été prise à la demande du ministère des Finances, qui était irrité par le Conseil.

Senator Carney: Have we lost the capacity to do some of this off-the-wall futuristic kind of thinking that lays the ground for changes in policy ahead of economic adverse effects?

Mr. Harris: Absolutely. There is no question about it. When they killed the Economic Council of Canada, research capacity on long-term economic issues was seriously hampered in the country. We are left with the think-tanks, which are okay, but think-tanks have their own political agenda. You are left with the academic community, which is limited. Basically, that is it in the country at the moment.

Senator Carney: Maybe we can take note of that.

Senator Austin: If Senator Carney is proposing that we consider a recommendation to put back in place a form of deep analytical capacity, I join with her absolutely.

The Chairman: As do I. This is not a political question; it is a question of common sense. From the testimony we have been hearing, it is quite clear that we are missing quite a few things that we should have in terms of Canada's long-term planning capacity, otherwise we would not have wound up in the current situation.

I want to thank our witnesses to appearing this afternoon.

The committee adjourned.

Le sénateur Carney: Avons-nous perdu la capacité de mener ce genre de réflexion futuriste qui prépare les changements de politique avant qu'il n'y ait des retombées économiques préjudiciables?

M. Harris: Absolument. Cela ne fait aucun doute. Lorsqu'on a fait disparaître le Conseil économique du Canada, la capacité de recherche sur les questions économiques à long terme a été gravement diminuée au Canada. Il nous reste les groupes de réflexion, qui ont leur valeur, mais ces groupes ont leurs propres objectifs politiques. Il reste les milieux universitaires, qui sont limités. En somme, c'est tout ce qu'il y a au Canada pour l'instant.

Le sénateur Carney: Peut-être pourrions-nous en prendre note.

Le sénateur Austin: Si le sénateur Carney propose ce que nous prenions en considération une recommandation visant le rétablissement d'une certaine capacité de faire des analyses en profondeur, je suis tout à fait d'accord avec elle.

Le président: Moi aussi. Il s'agit d'une question non de politique, mais de bon sens. D'après les témoignages que nous avons entendus, il est très clair qu'il nous manque quelques éléments que nous devrions posséder, sur le plan de la capacité de planification à long terme. Autrement, nous ne serions pas dans la situation actuelle.

Je tiens à remercier nos témoins d'avoir comparu cet après-midi.

La séance est levée.

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

Monday, February 17, 2003 (morning):

From Doman Industries:

Mr. Bob Flitton, Manager, Real Estate and Governmental Affairs.

From Weyerhaeuser:

Mr. David A. Larsen, Vice President, Government and Public Affairs.

From the British Columbia Lumber Trade Council:

Mr. John Allan, President.

Monday, February 17, 2003 (afternoon):

As individuals:

Mr. Billy Garton, Partner, Bull, Housser & Tupper;

Mr. Les Reed, Forest Policy Consultant.

From the Industrial Wood & Allied Workers of Canada:

Mr. Kim Pollock, National Director, Public Policy and Environment.

As an individual:

Professor Richard Harris, Economics Department, Simon Fraser University.

TÉMOINS

Le lundi 17 février 2003 (matin):

De Doman Industies:

M. Bob Flitton, Biens immobiliers et relations gouvernementales.

De Weyerhaeuser:

M. David A. Larsen, vice-président, Affaires gouvernementales et publiques.

Du British Columbia Lunber Trade Council:

M. John Allan, président.

Le lundi 17 février 2003: (après-midi):

À titre personnel:

M. Billy Garton, associé, Bull, Housser & Tupper;

M. Les Reed, consultant en politique forestière.

De l'Industrial Wood & Allied Workers of Canada:

M. Kim Pollock, directeur national, Politique publique et Environnement

À titre personnel:

M. Richard Harris, Département des sciences économiques, Université Simon Fraser

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