Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

SENATE OF CANADA

Proceedings of the Standing Senate Committee on

Foreign Affairs

Chair:
The Honourable PETER A. STOLLERY

Friday, February 21, 2003

Issue No. 8

Fifteenth meeting on:

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

WITNESSES:
(*See back cover*)

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

SÉNAT DU CANADA

Délibérations du Comité sénatorial permanent des

Affaires étrangères

Président:
L'honorable PETER A. STOLLERY

Le vendredi 21 février 2003

Fascicule nº 8

Quinzième réunion concernant:

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

TÉMOINS:
(*Voir à l'endos*)

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

WINNIPEG, Friday February 21, 2003
(16)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:04 a.m. in the Manitoba A Room of the Sheraton, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (5).

Other senator present: The Honourable Senator Stratton.

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

In attendance: 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, with particular emphasis on Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha cycle of trade negotiations.

WITNESSES:

From the Canadian Wheat Board:

Ian McCreary, Director;

Victor Jarjour, Vice-President;

Alexandra Lamont, Policy Advisor.

From the Agricultural Producers Association of Saskatchewan:

Dave Brown, Vice-President;

From the National Farmers Union:

Darrin Qualman, Executive Director.

As an individual:

Professor George MacLean, Political Studies, University of Manitoba.

Mr. McCreary, assisted by Mr. Jarjour and Ms. Lamont, made a presentation and answered questions.

Mr. Brown made a presentation and answered questions.

Mr. Qualman made a presentation and answered questions.

Professor MacLean made a presentation and answered questions.

At 10:26 a.m., the committee suspended its proceedings.

At 10:34 a.m., the committee resumed its proceedings.

PROCÈS-VERBAL

WINNIPEG, le vendredi 21 février 2003
(16)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 04, dans la salle Manitoba A, au Sheraton, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (5).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Stratton.

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

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

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

TÉMOINS:

De la Commission canadienne du blé:

Ian McCreary, directeur;

Victor Jarjour, vice-président;

Alexandra Lamont, conseillère politique.

De l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan:

Dave Brown, vice-président;

Du Syndicat national des cultivateurs:

Darrin Qualman, directeur exécutif.

À titre personnel:

M. George MacLean, professeur, Études politiques, Université du Manitoba.

M. McCreary, assisté de M. Jarjour et Mme Lamont, fait un exposé puis répond aux questions.

M. Brown fait un exposé puis répond aux questions.

M. Qualman fait un exposé puis répond aux questions.

M. MacLean fait un exposé puis répond aux questions.

À 10 h 26, le comité suspend ses travaux.

À 10 h 34, le comité reprend ses travaux.

At 11:42 a.m., the committee suspended its proceedings.

At 12 noon, the committee resumed its proceedings with the Honourable Consiglio Di Nino presiding.

At 12:28 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

À 11 h 42, le comité suspend ses travaux.

À 12 h 00, le comité reprend ses travaux sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino

À 12 h 28, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

WINNIPEG, Friday, February 21, 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, on behalf of the committee, let me welcome you and say how delighted we are to be here in Winnipeg, 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 Free 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. Here is the reality of the situation from a national perspective: 86 or 87 per cent of our international trade moves in a southerly direction. Trade with the United States represents about 35 per cent of our gross domestic product. The figures for Saskatchewan and Manitoba differ quite dramatically. Saskatchewan is the province least dependent on exports to the United States at 58 per cent, and 40 per cent of that is fossil fuel products, but there has also been a growing market for agricultural products, electrical conductors, and fibre optic cables.

Manitoba is more in line with the rest of the country: 83 per cent of all its export products head south. That is truck traffic mostly, and it depends on a smooth border crossing process.

How long will that last? Understandably, the United States is extremely security conscious. They are on a war footing, and any new security measures that slow the movement of goods across our border will have a serious economic impact.

We have been relying too heavily on one customer, and that customer holds us to ransom. The United States holds most of the cards. Look what has happened with softwood lumber. A once-vibrant industry has been crippled by punishing tariffs. I would like to just add something that we have learned over the last two weeks; that the legal bills alone in the softwood lumber industry, since the 1980s, have been an estimated $800 million.

TÉMOIGNAGES

WINNIPEG, le vendredi 21 février 2003

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

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

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, au nom du comité, je vous souhaite la bienvenue. Nous sommes ravis d'être ici à Winnipeg et d'avoir l'occasion d'entendre vos points de vue sur certains des défis relatifs au commerce international auquel nous sommes confrontés aujourd'hui.

Nous avons pour mandat d'examiner l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis de 1988, l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992, la sécurité de l'accès des biens et des services canadiens vers les États-Unis et le Mexique et l'élaboration d'un mécanisme efficace de règlement des différends ainsi que de faire rapport à ce sujet. Nous devons présenter notre rapport final au plus tard en décembre de cette année.

Permettez-moi de dire d'entrée de jeu que nos relations commerciales avec les États-Unis traversent une période très difficile. Du point de vue national, voici la réalité: 86 ou 87 p. 100 de notre commerce international est orienté vers le Sud. Le commerce avec les États-Unis compte pour environ 35 p. 100 de notre produit intérieur brut. Les données pour la Saskatchewan et le Manitoba sont radicalement différentes. La Saskatchewan est la province qui, à 58 p. 100, dépend le moins des exportations vers les États-Unis, et 40 p. 100 de ce commerce concerne des produits liés au combustible fossile, mais on remarque aussi un marché croissant pour les produits agricoles, les conducteurs électriques et les câbles de fibre optique.

Au Manitoba, la situation correspond de plus près à celle qu'on observe dans le reste du pays: 83 p. 100 des produits exportés par la province prennent la route du Sud. Ces produits sont surtout transportés par camion, et le commerce dépend de mouvements transfrontaliers harmonieux.

Combien de temps cela durera-t-il? Les États-Unis, on les comprend, sont extrêmement préoccupés par leur sécurité. Ils sont sur le pied de guerre, et toute nouvelle mesure de sécurité ayant pour effet de ralentir le mouvement transfrontalier de nos produits aura un impact économique marqué.

Nous sommes trop dépendants d'un seul et même client, et voilà que ce dernier nous rançonne. Les États-Unis ont presque tous les atouts dans leurs mains. Regardez ce qui est arrivé au bois d'œuvre. Des tarifs punitifs ont paralysé une industrie jadis florissante. J'ajoute une information qui nous est parvenue au cours des deux dernières semaines: depuis les années 80, les honoraires juridiques de l'industrie du bois d'œuvre s'élèvent à eux seuls à un montant estimatif de 800 millions de dollars.

The American Farm Lobby now has grain in its sights, so Western grain farmers are at risk, and our information at this point is that already the legal bills have been about $5 million. While it is true that we have a pretty good oil and gas hand, the United States holds most of the aces.

We can try to have the free trade agreement, the NAFTA, reopened. We can try and reach a more equitable dispute resolution mechanism. We are in the process of going to the WTO on some of these issues. However, should we not be looking at other markets and broadening our customer base so that we, at least, have some leverage?

Again, I would like to point out something that we learned in Alberta. The cattle industry has a goal of reducing its dependency on the United States market, I believe in about a year or two, to 50 per cent of their exports. That is their approach to this problem.

Senator Stratton: From where, Mr. Chairman? Where is it now, down to 50?

The Chairman: I cannot tell you at the moment. I do not remember, but I know that that is their goal. They are doing more and more business with Japan and China, and this is a goal of the Cattleman's Association, from whom we heard yesterday.

The bottom line is that we are here to listen and to learn. We have learned a tremendous amount since we started in Vancouver this week. That, once again, only points out how important it is for our Senate committees to get out across the country.

Our first witnesses are from the Canadian Wheat Board. Please proceed.

Mr. Ian McCreary, Canadian Wheat Board: Mr. Chairman, thank you for this opportunity to have the Canadian Wheat Board appear before the Standing Senate Committee on Foreign Affairs. I am sure the nature of the world today means that the Foreign Affairs Committee is a very busy committee with a full agenda, and we do appreciate your taking the opportunity to hear from us in the West.

May I first apologize for the absence of our chairman, Mr. Ritter, who has just returned from Australia. We had been attempting to set up some meetings in Ottawa. He was called to Ottawa late yesterday, and I agreed to take his place here this morning. I farm in the next district over from him, and I am a member of the Canadian Wheat Board's Trade Committee.

As indicated in your mandate, our presentation today will focus on our relations within the North American market and some of the concerns and suggestions that we have on that front.

Le lobby agricole américain a maintenant les céréales dans sa ligne de mire, et les producteurs de céréales de l'Ouest sont donc menacés. Selon nos informations, les honoraires juridiques s'élèveraient déjà à environ 5 millions de dollars dans ce dossier. Nous avons, il est vrai, quelques bons atouts dans le domaine pétrolier et gazier, mais les États-Unis ont presque tous les as dans leur jeu.

Nous pouvons tenter de faire rouvrir l'accord de libre-échange qu'est l'ALENA. Nous pouvons tenter d'établir un mécanisme de règlement des différends plus équitable. Dans certains de ces dossiers, nous nous apprêtons à nous adresser à l'OMC. Cependant, ne devrions-nous pas étudier d'autres débouchés et élargir notre clientèle de manière à exercer à tout le moins une certaine influence?

Une fois de plus, je tiens à rappeler une chose que nous avons apprise en Alberta. Le secteur de l'élevage bovin a pour but de réduire sa dépendance à l'égard du marché américain et de la ramener à 50 p. 100 des exportations, d'ici, je crois, un an ou deux. Voilà l'approche du problème que l'industrie a adoptée.

Le sénateur Stratton: Par rapport à quoi, monsieur le président? Où en est-on maintenant? A-t-on réduit les exportations, en est-on à 50 p. 100?

Le président: Je ne suis pas en mesure de vous le dire pour le moment. Je ne m'en souviens plus, mais je sais que c'est l'objectif que s'est fixé l'industrie. Elle commerce de plus en plus avec le Japon et la Chine, et c'est l'objectif que poursuit l'association des producteurs de bovins que nous avons entendue hier.

Le fond de l'affaire, c'est que nous sommes ici pour écouter et apprendre. Depuis que nous avons amorcé notre tournée à Vancouver, nous avons déjà appris énormément de choses. Voilà qui montre bien, une fois de plus, qu'il est important que les comités du Sénat sillonnent le pays.

Nos premiers témoins viennent de la Commission canadienne du blé. La parole est à vous.

M. Ian McCreary, Commission canadienne du blé: Merci, monsieur le président, de l'occasion qui est donnée à la Commission canadienne du blé de comparaître devant le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères. Étant donné la situation mondiale que nous connaissons aujourd'hui, je suis certain que le Comité des affaires étrangères est très occupé et qu'il en a plein les bras. Nous vous sommes reconnaissants de prendre le temps de venir nous écouter dans l'Ouest.

D'abord, je dois exprimer les regrets de notre président, M. Ritter, qui rentre tout juste d'Australie. Depuis un certain temps, nous tentions d'organiser des rencontres à Ottawa. Or, il a été appelé à Ottawa hier, en fin de journée, et j'ai accepté de prendre sa place ici ce matin. J'exploite une ferme dans le district voisin du sien, et je suis membre du Comité du commerce de la Commission canadienne du blé.

Conformément à votre mandat, notre exposé d'aujourd'hui portera principalement sur nos relations avec le marché américain de même que sur certaines de nos préoccupations et de nos suggestions à ce propos.

First, by way of background, I would like to say that Western Canadian farmers, working through our board, market wheat and barley to customers in Canada and more than 70 countries around the world on behalf of approximately 80,000 farmers in Western Canada. Our sales are approximately $4 billion, when you consider that marketing program across the 70 nations.

Since the Canadian Wheat Board was turned over to farmer control in 1999, the Canadian Wheat Board has been governed by an elected board of directors, of which ten are elected farmers and four directors are appointed by the Federal government. The Canadian Wheat Board CEO also sits on the board.

I farm in central Saskatchewan, between Saskatoon and Regina, with my wife, Mary, and our two small boys. We have a mixed farm, both a grain and a beef operation.

The mission that we as a board have set for the Canadian Wheat Board is to maximize returns to Western Canadian farmers through marketing quality grain and services to our customers around the world. The Canadian Wheat Board, for the record, neither provides nor receives subsidies. Wheat and barley are marketed based entirely on commercial practices and all of the money going to farmers comes from the marketplace. Also, all revenues that we do take, less any administrative costs, are returned to farmers — and that last, particularly in the context with the U.S., it seems to me to need to be reiterated often.

Backing briefly away — and it puts our U.S. relations into a context that defines the frustration of Western farmers — I just came out of a wheat producers meeting. There is no level playing field among farmers in Canada and the United States and Mexico, due to the very different approaches taken by their public sectors and their support for producers.

Canadian wheat meets significant, unfair competition both within the U.S. and abroad due to the unfair, trade-distorting practices of the United States in the use of export credits and food aid. On the export side, agricultural subsidies, especially the huge program payments by the United States and the European Union, cause the most damage to other farmers who must compete with such subsidies. It is estimated that the subsidies in foreign countries have cost Western Canadian farmers $1.3 billion annually.

To illustrate the magnitude of these subsidies as calculated by the OECD, the Organization for Economic Cooperation and Development, in the U.S. and in the European Union, the subsidies are $108 per metric ton and $130 per metric ton respectively, compared to $31 for Canada: more than three or four times the level of public support. These extremely high levels of farm support in the U.S. provide incentive for uneconomic investment that ultimately leads to over-production and depressed

Pour vous situer en contexte, je précise d'abord que les agriculteurs de l'Ouest canadien, par l'entremise de la Commission, commercialisent du blé et de l'orge au Canada et dans plus de 70 pays du monde pour le compte de quelque 80 000 producteurs de l'Ouest canadien. Si on tient compte du programme de commercialisation dans les 70 nations, nos ventes s'élèvent à environ 4 milliards de dollars.

Depuis que le contrôle de la Commission canadienne du blé est passé en 1999 aux mains des agriculteurs, celle-ci est dirigée par un conseil d'administration composé de dix administrateurs élus et de quatre administrateurs désignés par le gouvernement fédéral. Le PDG de la Commission canadienne du blé siège également au conseil.

J'exploite une ferme au centre de la Saskatchewan, entre Saskatoon et Regina, avec ma femme, Mary, et nos deux jeunes garçons. Nous avons une exploitation mixte, où nous cultivons des céréales et élevons des bovins.

La mission de la Commission canadienne du blé consiste à augmenter les revenus des agriculteurs de l'Ouest canadien par la commercialisation de céréales et de services de qualité à nos clients du monde entier. Soit dit en passant, la Commission canadienne du blé n'octroie ni ne touche aucun subside. L'orge et le blé sont commercialisés sur la base de considérations strictement commerciales, et l'argent versé aux agriculteurs vient du marché. De plus, le produit des ventes, moins les frais administratifs, est redistribué aux agriculteurs — ce dernier élément, surtout dans le contexte de nos relations avec les États-Unis, mérite d'être répété souvent.

Si vous me permettez un bref retour en arrière — et pour situer nos relations commerciales avec les États-Unis dans un contexte qui donne une idée de la frustration des agriculteurs de l'Ouest, je sors tout juste d'une rencontre entre producteurs de blé. Entre les agriculteurs du Canada, des États-Unis et du Mexique, les règles du jeu ne sont pas égales, étant donné les approches très différentes adoptées par les secteurs publics respectifs de ces pays et l'appui qu'ils accordent à leurs producteurs.

Aux États-Unis et à l'étranger, le blé canadien fait face à une concurrence importante et déloyale en raison des pratiques déloyales entravant le commerce des États-Unis relativement au crédit à l'exportation et à l'aide alimentaire. Sur le plan des exportations, des subventions agricoles, en particulier les énormes paiements de programme effectués par les États-Unis et l'Union européenne, sont l'aspect le plus préjudiciable pour les autres agriculteurs, qui doivent soutenir la concurrence sans subvention. On estime que les subventions versées dans les pays étrangers ont coûté aux agriculteurs de l'Ouest canadien 1,3 milliard de dollars par année.

Pour donner une idée de l'ampleur de ces subventions évaluées par l'OCDE, l'Organisation de coopération et de développement économiques, les subventions, aux États-Unis et au sein de l'Union européenne, s'élèvent à 108 $ par tonne métrique et à 130 $ par tonne métrique, respectivement, comparativement à 31 $ au Canada, soit un niveau d'aide publique trois ou quatre fois supérieur. Ces niveaux de soutien agricole extrêmement élevés aux États-Unis constituent un incitatif à des investissements non

world prices. Annual spending in the U.S. for the current farm bill is expected to be approximately $17 billion. This farm bill conflicts with the U.S. WTO proposals aimed at trade liberalization, and demonstrate that the U.S. will not be able to subordinate their domestic political pressures to their proclaimed international trade commitments.

The domestic political clout of U.S. farm interests is a fundamental threat to securing access to the U.S. market for any Canadian products competing with a U.S. equivalent, and our specific experience is with wheat.

Dealing more with the access question, I wanted to talk a bit about the importance of the U.S. market to Western Canadian farmers. If we go to the 2000-01 crop year, which we feel is a representative year, looking back — and we have made some adjustments, clearly, for last year's drought — but looking at the years 2000 and 2001, the U.S. purchased 1 million tons of Western Canadian wheat, 368,000 tons of which was durum, which returned about $400 million or 11 per cent of our sales volume. That does speak to where we are on diversification. This, as I mentioned, was a fairly typical year for our sales program through the late 1990s into the U.S. market.

With respect to the Mexican market, and putting it into that context, in the same year exports to Mexico totalled 1.2 million metric tons, which was 8 per cent of the CWB sales volume. Thus North American trade represents just under 20 per cent of the Western Canadian grain farmers export program.

However, taken all together, export sales are extremely important to Western Canadian industry. In other words, we export 75 per cent of our wheat, 79 per cent of our durum and approximately 26 per cent of our barley, when all destinations are considered. This makes Western Canadian farmers the most dependent on trade of any of the producing regions with which we compete. Thus if you compare our situation, for example, with the U.S., where only 50 per cent of their cereal grains are exported, or with the European Union, where only 19 per cent are exported, it underscores the difference in the views that each of our nations have as we approach fair multilateral trading arrangements. It really underscores the need for fair rules for Western Canada.

Mr. Chairman, at the outset you mentioned the significant challenges with respect to access to the U.S. market, and grains has had an ongoing saga of experiences. In total, since the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the North American Free Trade Agreement were penned, the Canadian grain industry, and Western Canadian farmers in particular, have faced eleven

rentables qui, au bout du compte, entraînent une surproduction et des pressions à la baisse sur les prix mondiaux. Aux termes de la Loi agricole (Farm Bill) actuelle aux États-Unis, on s'attend à ce que les dépenses annuelles se chiffrent à environ 17 milliards de dollars. Cette loi contrevient aux propositions des États-Unis à l'OMC visant la libéralisation du commerce. Cette situation montre bien que les États-Unis ne seront pas en mesure de subordonner les pressions politiques qui s'exercent à l'interne à leurs engagements de façade dans le domaine du commerce international.

Pour tout producteur canadien en concurrence avec un homologue des États-Unis, l'influence politique intérieure exercée par les intérêts agricoles aux États-Unis représente une menace fondamentale contre un accès sûr au marché des États-Unis, et notre expérience porte sur le blé.

En ce qui concerne la question de l'accès, je souhaitais revenir sur l'importance que revêt le marché des États-Unis pour les agriculteurs de l'Ouest canadien. Si on prend la campagne agricole 2000-2001, qui nous semble représentative, — nous avons naturellement effectué certaines modifications compte tenu de la sécheresse de l'année dernière —, on constate que, au cours des années 2000 et 2001, les États-Unis ont acheté un million de tonnes de blé de l'Ouest canadien, dont 368 000 tonnes de blé dur, d'où des recettes d'environ 400 millions de dollars ou 11 p. 100 du volume total de nos ventes. Voilà qui donne une bonne idée des progrès que nous avons accomplis au titre de la diversification. Encore une fois, il s'agissait d'une année relativement représentative pour notre programme sur le marché des États-Unis jusqu'à la fin des années 90.

En ce qui concerne le marché mexicain, histoire de situer les choses en contexte, nos exportations vers le Mexique, cette année-là, se sont chiffrées à 1,2 million de tonnes métriques, soit 8 p. 100 du volume des ventes de la CCB. Ainsi, le commerce nord-américain compte pour un peu moins de 20 p. 100 du programme d'exportation des céréaliculteurs de l'Ouest canadien.

Cependant, au total, les ventes à l'exportation sont extrêmement importantes pour l'industrie de l'Ouest canadien. En d'autres termes, nous exportons 75 p. 100 de notre blé, 79 p. 100 de notre blé dur et environ 26 p. 100 de notre orge, toutes destinations confondues. Les agriculteurs de l'Ouest canadien sont donc ceux qui, par rapport à toutes les régions dont nous soutenons la concurrence, sont les plus dépendants du commerce. Si vous comparez notre situation à celle, par exemple, des agriculteurs des États-Unis, où seulement 50 p. 100 des céréales sont exportées, ou avec celle de l'Union européenne, où seulement 19 p. 100 sont exportées, on prend la mesure des points de vue différents de chacun de nos pays sur les accords commerciaux multilatéraux. On comprend mieux que l'Ouest canadien a besoin de règles équitables.

Au tout début, monsieur le président, vous avez souligné les défis majeurs que représente l'accès au marché des États-Unis, et la situation des céréales constitue à cet égard une véritable saga. Depuis l'avènement de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'industrie canadienne du grain et les agriculteurs de l'Ouest canadien en

direct challenges by the United States against access to their market. These battles have cost Western Canadian farmers millions of dollars. In my opinion, in some ways the context for that trade challenge is that we are also competitors on the international side. In other words, as well as competing with the U.S. in their domestic market, we compete with U.S. wheat in many of the offshore destinations where we sell our grain. That, in some ways, underscores the tension in a different dynamic than it is for some of the other sectors. The U.S. allegations are that we are an unfair trading player, but again and again the allegations have resulted in the facts determining that we are, in fact, a fair trader, and although we are a successful trader, we continue to abide by all international trade rules and obligations.

I would like to place before you our view that Canada must pursue improved trade rules to combat unfair U.S. trade harassment of Canadian products. As Western, farmers we speak from our experience in presenting concerns over the misuse of unfair trade rules. The CWB and Western farmers have been, as I mentioned, subject to 11 trade challenges. That has meant, essentially, an unceasing assault throughout the 1990s. In other words, when one challenge ends, the next one begins. However, when independent U.S. agencies have examined the activities of the Canadian Wheat Board, we have been exonerated.

The latest example is the report by the U.S. International Trade Commission just one year ago, the 301 investigation which concluded in February of 2002. The ITC's finding thoroughly contradicted allegations of CWB underpricing and dumping in the U.S. and third countries. One key finding that was reported by their own trade commission was that, in all but one of the 60 months, there was absolutely no evidence of any Canadian price sales below U.S. market at that time.

However, when U.S. politics are allowed to intervene, the facts seem to be pushed aside. Despite a lack of evidence to support the imposition of barriers of entry to Canadian wheat in the section 301 case, the U.S. Trade Representative concluded this highly political trade action by announcing a four-pronged attack on Western Canadians farmers. This attack was to be carried out during the WTO negotiations, as well as by working with domestic industry to investigate whether an anti-dumping or countervailing duty case could be brought against Western farmers by pursuing U.S. wheat's access to Canada, and by bringing a WTO case against Canada's trading practices.

particulier ont fait face à 11 contestations directes des États-Unis, qui cherchent à protéger l'accès à leur marché. Ces batailles ont coûté des millions de dollars aux agriculteurs de l'Ouest canadien. À mon avis, cette situation s'explique par le fait que, à mains égards, nous sommes également des concurrents, sur la scène internationale. En d'autres termes, en plus de soutenir la concurrence des États-Unis au sein de leur marché intérieur, nous devons faire face à la concurrence du blé américain dans bon nombre de destinations étrangères où nous vendons nos céréales. Voilà qui, d'une certaine façon, montre bien que la tension obéit à une dynamique différente de celle qu'on retrouve dans certains autres secteurs. Les États-Unis allèguent que nos pratiques commerciales sont déloyales, mais les enquêtes menées à la suite de ces allégations à répétition ont montré que nous jouons selon les règles du jeu et que, malgré notre réussite, nous continuons d'obéir aux règles et aux obligations commerciales internationales.

À notre avis, le Canada doit, pour combattre le harcèlement commercial dont les produits canadiens font les frais aux États-Unis, se battre pour l'établissement de règles commerciales améliorées. Lorsque nous faisons part des préoccupations que nous inspire l'utilisation de règles commerciales déloyales, nous, agriculteurs de l'Ouest, savons de quoi nous parlons. La CCB et les agriculteurs de l'Ouest ont fait l'objet, je l'ai dit, de 11 contestations à caractère commercial. Essentiellement, les assauts se sont poursuivis tout au long des années 90. Lorsque, en d'autres termes, une contestation prend fin, une autre débute. Lorsque des organismes indépendants des États-Unis ont examiné les activités de la Commission du blé, nous avons toutefois été exonérés.

Le plus récent exemple est le rapport produit par l'International Trade Commission des États-Unis il y a tout juste un an, l'enquête sur l'article 301 qui a pris fin en février 2002. Les conclusions de la Commission ont apporté un démenti catégorique aux allégations selon lesquelles la CCB sous-évalue les prix et se livre au dumping aux États-Unis et dans d'autres pays. Une des principales conclusions de la commission commerciale des États-Unis eux-mêmes, c'est que, au cours des 60 mois de référence, sauf un, absolument rien ne permettait de conclure à des ventes canadiennes à des prix inférieurs au prix du marché en vigueur aux États-Unis au cours de la même période.

Lorsque, cependant, on a autorisé les politiciens des États-Unis à intervenir, les faits semblent avoir été mis de côté. Malgré l'absence de données justifiant l'imposition d'obstacles à l'entrée de blé canadien en application de l'article 301, le représentant au commerce des États-Unis a conclu cette mesure commerciale hautement politique en annonçant une attaque comportant quatre volets contre les agriculteurs de l'Ouest canadien. Cette attaque, on devait la mener dans le cadre des négociations de l'OMC et d'une collaboration avec l'industrie nationale visant à déterminer s'il était possible d'imposer des droits compensateurs ou anti-dumping aux agriculteurs de l'Ouest. On a également étudié la possibilité d'assurer au blé des États-Unis un accès au Canada et de contester les pratiques commerciales du Canada devant l'OMC.

Where are we now? Western farmers are facing simultaneous anti-dumping and countervailing duty cases, as well as a likely WTO case to be brought by U.S. industry and government. Preliminary tariffs on Canadian wheat imported to the U.S. are likely to be imposed in March of this year — in other words, next month. This is happening despite a decade of failed attempts to identify illegal or trade-distorting behaviour on the part of Western farmers through their board.

This is nothing but unfounded trade harassment, and farmers are outraged, I can tell you, since I just came out of a week of farm meetings. They are especially outraged in the context of a drought-stricken, tough year and, I might add, in the context of their understanding of the incredible imbalance in support levels between the two nations.

We have been working closely with the Government of Canada in the defence of the countervailing duty cases and the possible WTO cases. However, a better solution is needed. Canada must seek to establish trade rules that would curtail the ability of groundless cases based on pure protectionism in the future, and must continue to be vigilant in defending the rights of Canadian farmers.

Mr. Chairman, I would like to go briefly into the details of the anti-dumping situation and our concern, as Western farmers, with the applicability of those rules to our industry.

Anti-dumping rules were not designed for agriculture. They were premised on an industrial manufacturing environment where a relatively small amount of producers can control their costs and production levels and engage in predatory pricing. Anti-dumping rules are inappropriate for the grain trade, I would argue, for a number of reasons. In grain, prices are set by global markets, not by individual farmers. Costs are sunk before prices for the crop are determined in any certainty. That means that in some years not all costs will be recovered, while other years yield significant profits, despite the fact that the sellers are always trying to maximize returns.

If I may digress for a second, Mr. Chairman, I can take our own operation in the last year where you go through the process of planning based on a solid crop, and you put your cost structure in the ground. Those costs are determined. If the weather does not come through for you, and you end up with a half or a third of normal crops, then U.S. anti-dumping rules end up clearly putting me well below the cost of production, simply because I divide that production, that cost structure by a much lower production in

Où en sommes-nous maintenant? Les agriculteurs de l'Ouest font face à des menaces simultanées d'imposition de droits compensateurs et anti-dumping de même qu'à une contestation probable devant l'OMC par l'industrie et le gouvernement des États-Unis. En mars de cette année — en d'autres termes, le mois prochain —, on imposera vraisemblablement des droits préliminaires sur le blé canadien importé aux États-Unis. Nous en sommes là malgré dix ans d'efforts au cours desquels on a tenté en vain de faire état de pratiques illégales ou d'entraves au commerce de la part de la Commission agissant pour le compte des agriculteurs de l'Ouest.

Il s'agit uniquement d'une forme de harcèlement commercial sans fondement, et laissez-moi vous dire que les agriculteurs sont outrés. En effet, je viens tout juste de sortir d'une semaine de rencontres agricoles. Ils sont particulièrement outrés dans le contexte de l'année difficile et marquée par la sécheresse qu'ils ont connue et, je me permets de l'ajouter, dans le contexte de la compréhension qu'ils ont de l'incroyable déséquilibre entre les niveaux de soutien assurés dans les deux nations.

Pour faire face à l'imposition de droits compensateurs et à d'éventuelles contestations devant l'OMC, nous avons travaillé en étroite collaboration avec le gouvernement du Canada. Cependant, on doit trouver une meilleure solution. Le Canada doit lutter pour l'établissement de règles commerciales qui limiteraient à l'avenir les possibilités de recours sans fondement uniquement fondés sur le protectionnisme, et il doit continuer de faire preuve de vigilance dans la défense des droits des agriculteurs du Canada.

Monsieur le président, j'aimerais brièvement fournir quelques détails concernant les mesures anti-dumping et les préoccupations que nous inspire à nous, agriculteurs de l'Ouest, l'application de ces règles à notre industrie.

Les règles anti-dumping n'ont pas été conçues pour l'agriculture. Elles s'appliquent à un contexte de fabrication industrielle où un nombre relativement limité de producteurs peuvent contrôler leurs coûts et leurs niveaux de production et adopter des pratiques déloyales de fixation des prix. À mon avis, un certain nombre de facteurs font en sorte que les règles anti-dumping ne peuvent s'appliquer au commerce des céréales. Dans le domaine des céréales, les prix sont fixés par les marchés mondiaux, et non par les agriculteurs. Les coûts sont engagés avant que les prix de la récolte ne soient fixés de façon certaine. Certaines années, on ne recouvrera pas tous les coûts; à d'autres occasions, le rendement assurera des profits considérables, même si les vendeurs tentent toujours d'optimiser les revenus.

Si je puis me permettre une parenthèse, monsieur le président, je peux citer l'exemple de notre propre exploitation. Prenons le cas de l'année dernière. Au stade de la planification, on prévoit une bonne récolte, et on établit de façon certaine la structure de coût. Ces coûts sont déterminés. Si le climat ne collabore pas et que votre récolte ne correspond qu'à la moitié ou au tiers de ce qu'elle est normalement, les règles antidumping en vigueur aux États-Unis font que vous vous retrouvez nettement en dessous du coût

output. Thus we find ourselves in a court with rules that are simply inapplicable for us. The input cost of wheat production does not vary appreciably by grade, but yet, clearly, the selling structure within which we work varies greatly if the grade output is different.

Finally, Mr. Chairman, the low global grain prices resulting from the heavy competition due to subsidized players means that we do have periods of time when the markets dip below cost of production for Western farmers. However, this in no way can be translated into dumping the way traditionally "dumping" was intended to be defined. The nature of our industry means that this simply does not work; it simply does not transfer over. For these reasons, Canada must pursue improved anti-dumping rules that will not unfairly penalize farmers. We have provided this perspective to the Government of Canada and believe it should be reflected in Canada's WTO negotiating position on changes to anti-dumping rules.

Mr. Chairman, if I may, before closing, I would like to just turn briefly to the WTO environment, because the U.S. trade harassment has spilled over into that context.

The U.S. is extending its harassment of Canadian farmers' wheat marketing system into that W.T.O. forum. The latest problem arose just last week with the first draft of the modalities document prepared by WTO agriculture negotiations chair, Stuart Harbinson. This document is extremely unbalanced and uncompromising with regard to organizations such as the Canadian Wheat Board. It takes the extraordinary measure of singling out our exporting agriculture state trading enterprise for potential elimination by defining them as a form of export subsidy, forbidding the use of price pooling, requiring that the single-desk selling monopoly be phased out, removing any government support in the form of borrowing or initial payment guarantees. The U.S. is trying to use this arena to get around its failure in all other avenues to find evidence of illegal trading practices by the Canadian Wheat Board. Unless the U.S. succeeds in obtaining the major changes that it is demanding to the existing WTO rules that govern state trading enterprises, we fully expect that the U.S. would fail in the WTO challenge of Canadian Wheat Board trading practices. Just to underscore that, if you take normal commercial rules as defined in the WTO, they will fail. Thus the only way that they can get us, in our view, is if they define a whole different set of thresholds that we, as a commercial organization, must get through, and then, in turn, attack us under that new threshold. That is the risk that Western farmers currently face. The bottom line is that the Government of Canada must defend the right of Western Canadian farmers to

de production, du simple fait que je divise cette production ou cette structure de coût par une production nettement réduite. Et nous nous retrouvons devant un tribunal qui impose des règles qui ne s'appliquent tout simplement pas à nous. Le coût des intrants de la production de blé ne varie pas de façon considérable d'une catégorie à l'autre, et pourtant, il est certain que la structure de vente à l'intérieur de laquelle nous fonctionnons varie considérablement si le rendement de telle ou telle catégorie est différent.

Enfin, monsieur le président, la faiblesse des prix mondiaux des céréales, imputable à la vive concurrence qu'imposent des producteurs subventionnés, fait en sorte que, par moments, les prix du marché sont inférieurs au coût de production des agriculteurs de l'Ouest. Cependant, cette situation ne se traduit en aucun cas par du dumping, au sens où on l'entend traditionnellement. Étant donné la nature de notre industrie, cela ne fonctionne tout simplement pas; cela ne s'applique pas. Pour ces raisons, le Canada doit chercher à obtenir l'adoption de règles antidumping qui ne pénalisent pas injustement les agriculteurs. Nous avons fait part de ce point de vue au gouvernement du Canada, et nous pensons qu'il devrait faire partie de la position défendue par le Canada devant l'OMC en ce qui a trait à la modification des règles anti-dumping.

Monsieur le président, avant de conclure, j'aimerais, avec votre permission, me tourner brièvement vers le contexte de l'OMC, puisque le harcèlement commercial des États-Unis s'y étend désormais.

Les États-Unis mettent en cause le régime de commercialisation du blé des agriculteurs du Canada jusque devant l'OMC. Le dernier problème en date s'est posé tout juste la semaine dernière, avec la première ébauche du document de modalités préparé par le président des négociations agricoles à l'OMC, Stuart Harbinson. Ce document est extrêmement dur et déséquilibré à l'endroit d'organismes comme la Commission canadienne du blé. Dans ce document, fait extraordinaire, on va jusqu'à citer notre société d'État responsable des exportations agricoles à titre d'exemple d'organisme qui pourrait être éliminé: en effet, on l'a défini comme une forme de subvention à l'exportation en soi, la mise en commun des comptes devrait être interdite, la formule de «guichet unique» devrait être abolie, et toutes les garanties du gouvernement, emprunts et paiement initial, devraient disparaître à jamais. Les États-Unis se servent de cette tribune pour obtenir que les pratiques commerciales de la Commission canadienne du blé soient déclarées illégales puisqu'ils n'y sont pas parvenus par d'autres moyens. À moins que les États-Unis ne réussissent à obtenir les modifications majeures qu'ils demandent aux règles actuelles de l'OMC qui régissent les sociétés de commercialisation d'État, nous nous attendons à ce que la contestation des pratiques commerciales de la Commission canadienne du blé des États-Unis devant l'OMC avorte. Si, en fait, on utilise les règles commerciales normales définies par l'OMC, elles échoueront. La seule façon qu'ont les États-Unis de nous atteindre consisterait, pensons-nous, à définir une toute

direct the future of their chosen system of grain marketing wherever it is attacked.

Mr. Chairman, if I may conclude, our experience is that U.S. trade harassment gives rise to very serious concerns about the fairness of the current trade rules and how they are applied. The U.S. must not be allowed to dictate how Canadian farmers choose to market their grain, nor can it be allowed to do an end run around their repeated failures to show that the Canadian Wheat Board is an unfair trader by rewriting international trade rules.

By providing for a farmer-elected board of directors, the Government of Canada has firmly committed to giving Canadian farmers the power to determine the future of our board. The legislation now governing the Canadian Wheat Board provides that farmers must vote on any changes to the Canadian Wheat Board single-desk powers. Canadian farmers recently reasserted their support for the Canadian Wheat Board single desk in the December board election.

Because of this commitment to farmers, the Government of Canada must act now to make its voice clearly heard; that this country completely rejects the recent proposal on agriculture state trading enterprises. The Government of Canada must work to improve protection for Canadian farmers to improve trade rules to resolve disputes.

Senator Setlakwe: Mr. Chairman, we have heard this all week: softwood lumber in Vancouver, cattle in Alberta, and now wheat and barley in Manitoba.

I notice that you rely considerably on the WTO rather than the NAFTA panels. Have you had any experience with appeals to NAFTA panels? That is my first question, and I might as well put the second one to you. You have not mentioned anything about farmers. My second question has to do with farmers who want to go it alone without the Canadian Wheat Board. What are your views on that, and what are the percentage of farmers who do want to go it alone?

Mr. McCreary: I just asked our trade policy analyst on the first question with regard to the experience with bi-national panels. I believe that the only occasion was with respect to the ruling on defining the acquisition cost under the NAFTA agreement.

nouvelle série de seuils que nous, à titre d'organisation commerciale, devons respecter, puis à nous attaquer en vertu de ce nouveau seuil. Voilà le risque auquel les agriculteurs de l'Ouest sont confrontés. Le résultat net, c'est que le gouvernement du Canada doit défendre le droit des agriculteurs de l'Ouest de diriger l'avenir du régime de commercialisation du grain de leur choix chaque fois qu'il est attaqué.

En conclusion, monsieur le président, nous pensons que le harcèlement commercial auquel se livrent les États-Unis soulève de très graves préoccupations au sujet de l'équité des règles commerciales actuelles et de leur application. On ne doit pas permettre aux États-Unis de dicter la façon dont les agriculteurs canadiens commercialisent leurs céréales ni de contourner les échecs répétés qu'ils ont rencontrés dans leur tentative de faire condamner comme déloyales les pratiques commerciales de la Commission canadienne du blé en faisant une ultime tentative, c'est-à-dire en récrivant les règles commerciales internationales.

En prévoyant l'établissement d'un conseil d'administration composé d'agriculteurs élus, le gouvernement du Canada s'est fermement engagé à donner aux agriculteurs canadiens le pouvoir de définir l'avenir de la Commission. Les dispositions législatives qui régissent aujourd'hui la Commission canadienne du blé portent que les agriculteurs doivent voter sur toute modification des pouvoirs de la Commission canadienne du blé à titre d'organisme de commercialisation à comptoir unique. Récemment, les agriculteurs canadiens ont, à l'occasion de l'élection des membres du conseil en décembre, réaffirmé leur foi dans la commercialisation à comptoir unique qu'incarne la Commission canadienne du blé.

En raison de l'engagement qu'il a contracté envers les agriculteurs, le gouvernement du Canada doit maintenant agir pour que sa voix soit entendue et indiquer que notre pays rejette du tout au tout la proposition récente concernant les sociétés commerciales agricoles d'État. Le gouvernement du Canada doit s'efforcer d'améliorer la protection des agriculteurs canadiens de même que les règles commerciales appliquées pour le règlement des différends.

Le sénateur Setlakwe: Monsieur le président, on nous a répété la même chose toute la semaine: le bois d'œuvre à Vancouver, le bétail en Alberta et maintenant le blé et l'orge au Manitoba.

Je constate que vous misez énormément sur l'OMC plutôt que sur les panels de l'ALENA. Avez-vous déjà interjeté appel devant des panels de l'ALENA? C'est ma première question. Pendant que j'y suis, je peux aussi bien poser la deuxième. Vous n'avez rien dit des agriculteurs. Ma deuxième question concerne les agriculteurs qui souhaitent agir sans la Commission canadienne du blé. Quelles sont vos vues à ce sujet? Quel est le pourcentage d'agriculteurs qui préfèrent agir seuls?

M. McCreary: Je viens de transmettre à notre analyste de la politique commerciale votre première question concernant notre expérience des panels binationaux. À ma connaissance, notre seule expérience dans le domaine avait trait à la décision concernant la définition du coût d'acquisition aux termes de l'ALENA.

Ms. Alexandra Lamont, Policy Advisor, Canadian Wheat Board: Any initiations using the NAFTA process have tended to come from the American side, rather than the Canadian side. The major experience was actually under a Canada-U.S. trade agreement panel which came out with the definition of what acquisition cost was for Canadian wheat that was to be sold into the U.S. Just to give you a further example of how the U.S. wishes to change the rules in order to favour their point of view, their proposals in the WTO negotiation would effectively override the decision of the NAFTA panel on that issue.

Senator Setlakwe: They have not been very successful with appeals to the WTO, whereas they had been reasonably satisfied with the panel decisions?

Mr. McCreary: The difference in our grain side is that the first step in a dispute is that it goes into U.S. trade court to determine whether or not there is any attack. In the first 10 challenges, we have not lost in their trade court. Were we to lose two or three of those, the next step would have been a bi-national opportunity.

Our experience in the grain sector to this point has been that the cost is just ceaseless harassment. We continue to win in their own trade court, but then they literally start the next action against us before the last one is concluded. There is no way for us — access to the bi-national panel is not there for us because we are not losing. What is there is just an ongoing trade harassment. In ten years, when you have been through 11 challenges and won them, that does not create a venue with which to get to that dispute settlement mechanism. It just costs you. The line I use in the farm meetings is that trade harassment is a cost of doing business in the United States.

The second question deals with the issue of farmers who would like to deal independently within the U.S. market. It is our sense — and we have done some surveys of producers — that there is probably something in the neighbourhood of a quarter to a third of farmers who would like to see some opportunity for either themselves or their neighbours to have that chance if they wished. That is why we had to go through this process of defining an elected way of having that issue resolved because, of course, we either have the single desk or we do not. Those of us who want to work collectively cannot work collectively and have some freeload on the side. Those are polar choices.

The election process is that each of us, as farmer-directors, must get 50 per cent plus one of the support. It is much like a leadership election in the sense that the individuals drop off the ballot until such time as any farmer has more than 50 per cent in their area. In my case in the last election, there were three candidates and I actually won on the first ballot. In the first election there were eight of us, and then three or four dropped off

Mme Alexandra Lamont, conseillère politique, Commission canadienne du blé: Les recours en vertu de l'ALENA tendent à venir du côté américain plutôt que du côté canadien. C'est en vertu d'un panel de l'accord commercial intervenu entre le Canada et les États-Unis concernant la définition du coût d'acquisition du blé canadien vendu aux États-Unis que nous vient notre principale expérience. Pour vous donner un autre exemple de la façon dont les États-Unis souhaitent modifier les règles au profit de leur point de vue, leurs propositions dans le cadre des négociations de l'OMC auraient en réalité pour effet d'annuler la décision du panel de l'ALENA sur ce point.

Le sénateur Setlakwe: Les appels qu'ils ont interjetés devant l'OMC n'ont pas obtenu beaucoup de succès, tandis que les décisions des panels leur ont jusqu'à un certain point donné satisfaction?

M. McCreary: Du point de vue des céréales, la différence vient du fait que le différend est d'abord soumis à un tribunal commercial des États-Unis à qui il incombe de déterminer s'il y a une attaque ou non. En ce qui concerne les dix premières contestations, nous n'avons pas perdu une seule fois devant leur tribunal commercial. Si nous avions perdu dans deux ou trois causes, l'étape suivante aurait été une procédure binationale.

Dans le secteur céréalier, l'expérience que nous avons jusqu'ici est qu'il s'agit d'un harcèlement incessant et coûteux. Nous continuons d'obtenir gain de cause devant leur propre tribunal commercial, mais ils entament la procédure suivante avant même que la précédente n'ait été réglée. Nous n'avons aucun recours — l'accès au panel bilatéral nous est interdit puisque nous ne perdons pas. Il s'agit purement et simplement d'une forme de harcèlement commercial continu. En dix ans, nous avons essuyé et gagné 11 contestations, mais cela n'a pas pour effet de créer une tribune ou constituer un mécanisme de règlement des différends. Cet acharnement ne fait qu'engendrer des coûts. Ce que je dis à l'occasion des rencontres agricoles, c'est que le harcèlement commercial est la rançon des affaires aux États-Unis.

Vous nous avez ensuite demandé si des agriculteurs aimeraient traiter directement avec le marché américain. Nous avons l'impression — et nous avons réalisé des sondages auprès des producteurs — qu'il y a probablement quelque chose comme le quart ou le tiers des agriculteurs qui souhaiteraient avoir cette possibilité pour eux-mêmes ou leurs voisins, si tel est ce qu'ils souhaitent. Voilà pourquoi nous avons dû trouver un moyen de mettre cette question aux voix: en effet, il y a un comptoir unique ou il n'y en a pas. Ceux d'entre nous qui souhaitent travailler de façon collective ne peuvent le faire en présence d'«indépendants». Les deux systèmes s'excluent l'un l'autre.

En vertu de la procédure d'élection, chacun d'entre nous, à titre d'administrateur-agriculteur, doit obtenir un appui de 50 p. 100 plus un. Il s'agit en quelque sorte d'une élection au leadership en ce sens que les candidats sont éliminés jusqu'à ce qu'un agriculteur ait obtenu plus de 50 p. 100 des voix dans une région donnée. Dans mon cas, à l'occasion de la dernière élection, il y avait trois candidats, et j'ai été élu au premier tour de scrutin.

until such time as I had 50 per cent. That is a mechanism that ensures that there is a fair way for the situation to resolve itself.

The board has worked to try and bridge that question. We have created a tremendous set of new pricing flexibility and options for farmers who want more independence in the pricing of their grain, and it is our experience that that has come a significant distance for many of the producers.

The harshest Canada Wheat Board critic in my area pulled me aside at the Old Time Saturday Night and said, "I just want to tell you that, in my view, the concerns that I had were met, and I will not be voicing that opposition." Thus I think there has been an evolution. However, as those of you with a political career know, these evolutions in thinking do not happen overnight. Many individuals would have had differences with the Canadian Wheat Board for many different reasons, and as an elected representative I have to work to find the roots of those differences and, through time, we will work to create as much collegiality in that situation as we can.

Senator Di Nino: As the chairman said, we are here to learn, and we have some questions for that purpose.

You said in your presentation that there are ten representatives of farmers, four from the federal government, and a CEO. What side of the fence does the CEO come from, and how is she or he elected, or chosen?

Mr. McCreary: The act states that the chief executive officer is appointed by the federal government, and their salary is set by the board. Thus there is a dynamic within the Act that requires that there be some mutuality in the agreement. We recently selected a new chief executive officer at the Canadian Wheat Board, Mr. Adrian Measner, who has been on the management team and actually grew up farming not far from me. The selection process was that the board did a major search for a chief executive officer. We then presented a name to the federal government, and they agreed to appoint that individual. Thus, as a board, we very much feel that we own our chief executive officer.

Senator Di Nino: Thank you for that.

I noted your comments about the irritants, the 11 challenges — and I think you won all of them — and now you are suggesting in your presentation that there is a WTO case being brought by the U.S. industry and government. I think you said that you are not overly concerned about winning these things. It is just that they are an irritant that takes a lot of time and a lot of energy, and costs a lot of money. Is this what your main comment is in regards to that situation?

À l'occasion de la première élection, nous étions huit candidats, et trois ou quatre ont été éliminés jusqu'à ce que j'obtienne 50 p. 100 des voix. Il s'agit d'un mécanisme grâce auquel le problème peut se régler équitablement de lui-même.

La Commission s'est efforcée de corriger cette situation. Nous avons prévu un ensemble extraordinaire de nouvelles mesures qui assurent une nouvelle marge de manœuvre et d'options nouvelles relativement à l'établissement des prix pour les agriculteurs qui souhaitent plus d'indépendance au chapitre de la fixation du prix de leurs céréales, et l'expérience montre que certains agriculteurs se sont considérablement distanciés.

L'autre jour, au Old Time Saturday Night, l'un des critiques les plus virulents de la Commission canadienne du blé dans ma région m'a apostrophé en ces termes: «Je voulais simplement te dire que, à mon avis, vous avez répondu à mes préoccupations et que je ne m'opposerai plus à vous.» Je pense donc qu'il y a eu une évolution. Cependant, comme le savent ceux d'entre vous qui ont fait carrière dans la politique, l'évolution des mentalités ne se fait pas du jour au lendemain. De nombreuses personnes avaient divers motifs de s'opposer à la Commission canadienne du blé. À titre de représentant élu, j'ai dû travailler pour remonter à la source de ces écarts et, avec le temps, nous sommes parvenus à créer la plus grande collégialité possible.

Le sénateur Di Nino: Comme l'a dit le président, nous sommes ici pour apprendre, et nous avons certaines questions à poser pour y parvenir.

Dans votre exposé, vous avez dit qu'il y a dix représentants des agriculteurs, quatre du gouvernement fédéral et un PDG. De quel côté de la clôture le PDG vient-il? Est-il élu ou choisi?

M. McCreary: Aux termes de la loi, le président-directeur général est nommé par le gouvernement fédéral, et c'est la Commission qui fixe son salaire. La dynamique de la loi veut donc que l'accord soit en partie mutuel. Récemment, nous avons choisi un nouveau président-directeur général à la Commission canadienne du blé, M. Adrian Measner, qui faisait partie de l'équipe de gestion et qui a grandi sur une ferme non loin de la mienne. Dans le cadre de la procédure de sélection, le conseil a ratissé large pour trouver un président-directeur général. Nous avons soumis un nom au gouvernement fédéral, qui a accepté de nommer la personne en question. Ainsi, à titre de conseil, nous avons fortement l'impression que le président-directeur général est des nôtres.

Le sénateur Di Nino: Merci de la précision.

Dans vos commentaires, j'ai pris bonne note des irritants, des 11 contestations — et je crois que vous les avez toutes gagnées — et du recours institué par l'industrie et le gouvernement des États-Unis devant l'OMC. Je crois vous avoir entendu dire que le fait d'obtenir gain de cause dans le cadre de telles procédures ne vous préoccupe pas outre mesure. Il s'agit simplement d'un irritant qui exige beaucoup de temps et d'énergie, sans parler de coûts considérables. Est-ce là le sens de vos commentaires en ce qui concerne cette situation?

Mr. McCreary: To this point, the main comment has been, yes, it is a bit like being continually charged with the same crime; you are found innocent, and then you turn around and have the state charge you again. I would say that our concerns have been rising on that front because the U.S. have been changing the rules on dumping, and it is certainly the case that they can define a benchmark below which we would be selling. They started out saying "Let us use the Japanese market as the benchmark." The Japanese market is the market in which we attain the best premiums anywhere in the world. Depending upon how the U.S. reconstruct their own internal dumping rules, there is no question that they make those progressively more difficult, and the cases get progressively more expensive. That is one concern that we have, and they seem to be moving fairly quickly on that front.

The second concern that we have, clearly, is that the U.S. has singled out the Canadian Wheat Board as a particular commercial entity, and tried to impose their language at the WTO in order to make it impossible for us to operate. That would mean that if language in that new trade agreement is singled out that only has effects for us, then we would no longer be able to win.

I would say that, in the past decade, our primary concern has been that they can start the next charge immediately after they lose the one before. As we look to the next decade, they appear to have amplified their level of direct attacks and direct harassment to new levels, and there are major risks that producers very likely will face a tariff in March. That is not unlike the situation with respect to beef.

Mr. Victor Jarjour, Vice-President, Canadian Wheat Board: Mr. Chairman, just to add to that point, with respect to the two elements that are critical, the ongoing investigations and actions that the American government has taken against the Canadian Wheat Board, the cost is extremely high. The current anti-dumping countervail duty investigations are not complete yet but are estimated to cost us around $8 million to $10 million, just for the current exercise. They are also market disruptive. Each investigation creates or establishes another level of uncertainty with respect to access to the market, and that, in itself, is impeding trade.

Senator Di Nino: I have a whole bunch of questions, but I am going to restrict myself to just a couple of quick ones. At page 9, you talk about the bottom line being that the Government of Canada must defend the right of Canadian farmers, et cetera, et cetera. The first part of my question is: Have they been defending the right of the Canadian farmers? If not, what else should the Canadian government be doing?

Mr. McCreary: I guess everybody brings their perspective to this question, and I would say from the perspective of Western farmers, our sense is that the degree and the push that we get in that priorization is not as high as we feel we need in order to get

M. McCreary: Jusqu'ici, ce qu'on entend surtout dire, c'est un peu comme être constamment accusé du même crime. Vous avez été déclaré innocent, mais vous vous retournez, et voilà qu'on vous accuse une fois de plus de la même chose. Je dois dire que nos préoccupations à ce sujet s'aggravent du fait que les États-Unis ont modifié les règles sur le dumping, et il est certain qu'ils peuvent définir un seuil sous lequel nous vendrions. Ils ont commencé par dire: «Commençons par utiliser le marché japonais comme point de comparaison.» Le marché japonais est celui où nous obtenons les meilleurs prix. Selon la manière dont les États-Unis reconstruiront leurs règles intérieures en matière de dumping, il ne fait aucun doute que ces dernières deviennent progressivement plus restrictives et que les affaires deviennent peu à peu plus coûteuses. C'est l'une des préoccupations que nous avons, et la situation semble évoluer assez rapidement sur ce front.

De toute évidence, la deuxième préoccupation que nous avons, c'est que les États-Unis ont pris pour cible la Commission canadienne du blé à titre d'entité commerciale particulière et tenté d'imposer leurs formulations à l'OMC de façon à rendre notre fonctionnement impossible. Si le libellé du nouvel accord commercial comporte des dispositions qui ne s'appliquent qu'à nous, nous ne pourrons plus avoir gain de cause.

Je dirais que, au cours de la dernière décennie, notre principale préoccupation vient du fait que les États-Unis lancent l'assaut suivant tout de suite après avoir perdu l'attaque précédente. Lorsqu'on extrapole la situation au cours de la prochaine décennie, les États-Unis semblent avoir amplifié la force de leurs attaques directes et de leur harcèlement direct, lesquelles atteignent des niveaux sans précédent, et les producteurs risquent fort d'être confrontés à des droits en mars. La situation n'est pas sans rappeler celle qu'on observe dans le dossier des bovins.

M. Victor Jarjour, vice-président, Commission canadienne du blé: Monsieur le président, j'aimerais simplement ajouter quelque chose de critique au sujet des deux éléments. Les coûts des enquêtes et des mesures incessantes prises par le gouvernement américain contre la Commission canadienne du blé sont extrêmement élevés. Les enquêtes actuelles sur les droits compensateurs anti-dumping ne sont pas encore terminées, mais, uniquement pour l'exercice en cours, nos coûts s'élèvent à de 8 à 10 millions de dollars. Ces actions ont également pour effet de perturber le marché. Chaque enquête crée ou établit un niveau d'incertitude additionnelle en ce qui a trait à l'accès au marché, ce qui constitue en soi une entrave au commerce.

Le sénateur Di Nino: J'ai toutes sortes d'autres questions à poser, mais je vais me limiter à deux ou trois questions rapides. À la page 9, vous dites que le gouvernement du Canada doit défendre le droit des agriculteurs canadiens, et cetera, et cetera. La première partie de ma question est la suivante: a-t-il défendu le droit des agriculteurs canadiens? Sinon, qu'est-ce que le gouvernement canadien devrait faire de plus?

M. McCreary: Chacun, je suppose, voit la question de son propre point de vue, et je dirais que le point de vue des agriculteurs de l'Ouest, notre sentiment, c'est que nous ne déployons pas dans ce dossier tous les efforts que nous devrions

that result. What we experience is the harassment. In an environment where our support levels are less than a third of U.S. levels, for Western farmers to be spending $8 million defending a countervail duty challenge and anti-dumping charges is really tough medicine. In that context, we say that it is profoundly unjust. We want to ensure that the Canadian government is pushing as hard as is absolutely possible to use their diplomatic efforts to advance the case that is being lodged against the grain producers.

Senator Di Nino: The harassment leads me to believe that you do not believe that the government is pushing hard enough, and that they should be doing something more. This is something that you are familiar with much more than we are. Do you want them to pay for the costs? Do you want them to put a special envoy just specifically on the CWB? What is it that you would like the federal government to do that it is not doing now? That would be very useful for us to know, so that we can at least consider putting it in our report.

Mr. McCreary: The first thing that we need to know right now, that we would very much appreciate being included in your report, is that we need to see an aggressive rejection by Canada of Mr. Harbinson's draft report on modalities in the WTO. That is singled out, a Canadian institution which trades commercially, exactly like Cargill does, but because it is owned by farmers, the U.S. feels that they have the right to set up different rules. Canada must wholeheartedly reject that move in protection of Western farmers, and we need that assurance from the Government of Canada.

Specific to the bilateral action, it is our view in Western Canada that Canada has a number of advantages. As the chairman mentioned in the report, the ongoing negotiations are complex, and there are aces that we do have. We would like to see the Government of Canada use some of those aces to say that Western grain farmers and the Western grain industry, which has traded without public sector support anywhere near the level of its competition, deserve the support of the Canadian government and deserve to be raised in the context of that diplomatic effort, and not be following behind some of the other sectors. In the West, our sense it that we are not as high a priority as we need to be on the grain side, and we would like to see that happen.

Senator Di Nino: If I could leave with you a couple of thoughts that we have not touched upon, perhaps you can address them when you are answering other questions. One is that no comment has been made about the farm bill, particularly the country-of-origin labelling. It would be interesting to hear from you on that aspect when you are answering other questions. The other point is the border situation, vis-à-vis the new security concerns, and if

déployer pour arriver à nos fins. Nous sommes victimes de harcèlement, Quand on considère que les niveaux de soutien dont nous bénéficions ici correspondent à moins du tiers de ceux qui sont offerts aux États-Unis, que les agriculteurs de l'Ouest soient obligés de dépenser 8 millions de dollars pour se défendre contre l'imposition éventuelle de droits compensatoires et de dispositions antidumping est difficile à avaler. Dans ce contexte, la situation est, nous l'affirmons, profondément injuste. Nous voulons que le gouvernement canadien fasse le maximum possible en déployant des efforts diplomatiques pour faire avancer le dossier des recours pris contre les céréaliculteurs.

Le sénateur Di Nino: La question du harcèlement m'amène à penser que, selon vous, le gouvernement n'en fait pas assez, qu'il devrait en faire davantage. Vous connaissez ce dossier beaucoup mieux que nous. Voulez-vous que le gouvernement assume les coûts en question? Voudriez-vous qu'il désigne un envoyé spécial chargé uniquement du dossier de la CCB? Quelles sont les mesures que le gouvernement ne prend pas et que, selon vous, il devrait prendre? Vous nous rendriez service en nous communiquant ces renseignements, que nous pourrions tout au moins envisager d'inclure dans notre rapport.

M. McCreary: La première chose qui doit être faite dès maintenant, que nous vous saurions gré d'inclure dans votre rapport, c'est un rejet énergique par le Canada de la première ébauche du rapport de M. Harbinson sur les modalités à l'OMC. On y prend à parti une institution canadienne qui s'occupe d'échanges commerciaux, au même titre que Cargill, mais parce que l'institution en question appartient aux agriculteurs, les États-Unis se croient autorisés à préparer des règles différentes. Le Canada doit catégoriquement rejeter cette attaque pour assurer la protection des agriculteurs de l'Ouest, et nous devons recevoir cette assurance de la part du gouvernement du Canada.

En ce qui concerne l'action bilatérale, nous, de l'Ouest canadien, sommes d'avis que le Canada bénéficie d'un certain nombre d'avantages. Comme le président l'a mentionné dans le rapport, les négociations continues sont complexes, et nous avons certains atouts dans notre jeu. Nous aimerions que le gouvernement du Canada utilise certains de ces atouts pour dire que les céréaliculteurs de l'Ouest et l'industrie céréalière de l'Ouest, qui ont soutenu la concurrence en dépit d'un soutien public nettement inférieur à celui dont bénéficient leurs concurrents, méritent le soutien du gouvernement du Canada, et que ces questions méritent d'être soulevées dans le cadre d'efforts diplomatiques, et non dissimulées derrière certains autres secteurs. Dans l'Ouest, nous avons le sentiment que les céréales ne constituent pas une priorité assez élevée, et nous aimerions que la situation soit corrigée.

Le sénateur Di Nino: En terminant, je vais vous laisser sur deux ou trois réflexions dont il n'a pas été fait mention, et peut-être pourrez-vous en dire un mot en réponse à d'autres questions. D'abord, rien n'a été dit au sujet de la Loi agricole, en particulier la mention du pays d'origine sur l'étiquette. Il serait intéressant de vous entendre à ce sujet en réponse à d'autres questions. L'autre point, c'est la situation frontalière, du point de vue des nouvelles

that will affect you. However, let me pass on the questioning to some other colleague because of time being so short.

The Chairman: I think I am the only one here who was on this committee when the Free Trade Agreement was before Parliament, through all the discussions in the 1980s. We are not rerunning that argument; that is not the purpose of these hearings. However, the thing that I find most interesting — and I was not aware of this until we started in Vancouver — was that, at the time, the whole purpose of the Free Trade Agreement was not to promote more trade with the United States. That was not the reason why Donald MacDonald, who is a very good friend of mine, promoted the idea of free trade. It was to avoid harassment, trade harassment. The MacDonald commission thought that, in the 1980s, trade harassment would become a bigger and bigger issue, and that we should have dispute settlement mechanisms in order to avoid legal fees, in particular. However, from listening to the witnesses who have appeared since we left Vancouver, it has been made clear to me that that part simply has not worked because when you say that you win 11 times, or 10 out of 11 times, the point is that they bring the case again and again, and of course you are in for more and more legal fees, which is exactly the sort of harassment that we all talked about in 1988.

Senator De Bané: Mr. McCreary, during our hearings, we have heard a great deal about this harassment against Canadian exporters. Just to show you how it can be really determined harassment, the group in the United States that has triggered the countervailing duty against softwood lumber, it is a group of companies whose identity is secret. They will not divulge who or what is behind it. That action has brought closure to a great number of business failures and loss of jobs, et cetera. You have the same problem, and others tell us exactly the same thing.

The thing that intrigues me is that your competitors, the farmers of the United States and the European Union, receive subsidies which, on average, are four times what you get. I am intrigued. How do you manage to stay in business if your competitors receive public assistance which is four times what you get? That is my number one point.

Number two, I defended the Canadian Wheat Board when we were at our last hearings in Calgary, and I told those who appeared before us that I could not believe that you cannot band together to do the marketing of a commodity such as the Canadian Wheat Board, which represents 80,000 farmers. That is impossible. It is a very simple concept to understand. Their argument was that the Canadian Wheat Board does not do any marketing. However, in your document, you say that the mission of the Canadian Wheat Board is to do the marketing.

préoccupations relatives à la sécurité et de leurs effets sur vous. Cependant, parce que le temps file, je vais maintenant céder la parole à mes collègues.

Le président: Je crois être le seul qui ait été membre du comité à l'époque où le Parlement étudiait l'Accord de libre-échange, dans le cadre de tous les débats qui ont marqué les années 80. Nous ne reprenons pas l'argumentation, puisque tel n'est pas l'objet des présentes audiences. Cependant, l'aspect que je trouve le plus intéressant — et je ne m'en suis rendu compte que lorsque nous avons amorcé notre tournée à Vancouver —, c'est que, à l'époque, l'Accord de libre-échange ne visait même pas à promouvoir plus d'échanges commerciaux avec les États-Unis. Ce n'est pas pour cette raison que Donald MacDonald, un très bon ami à moi, a fait la promotion du libre-échange. En fait, la mesure visait à éviter le harcèlement, le harcèlement commercial. La commission MacDonald était d'avis que, dans les années 80, le harcèlement allait devenir un problème de plus en plus grave et que nous devrions nous doter de mécanismes de règlement des différends pour éviter notamment des honoraires juridiques. Cependant, à l'écoute des témoins qui ont comparu depuis notre départ de Vancouver, il m'apparaît clairement que nous n'avons pas obtenu les résultats escomptés: vous dites avoir obtenu gain de cause 11 fois ou dix fois sur 11, mais c'est sans importance puisque les États-Unis reviennent sans cesse à la charge, et vous accumulez naturellement les honoraires juridiques, ce qui fait qu'on est revenu exactement au genre de harcèlement dont il était question en 1988.

Le sénateur De Bané: Monsieur McCreary, durant nos audiences, on nous a beaucoup parlé de ce harcèlement dont les exportateurs canadiens font les frais. Pour vous montrer qu'on est vraiment fondé à parler de harcèlement, je précise que le groupe qui, aux États-Unis, est à l'origine de l'imposition de droits compensateurs sur le bois d'œuvre se compose de sociétés dont l'identité est secrète. On refuse de divulguer qui est à l'origine de cette action. Pourtant, elle a porté un coup fatal à un grand nombre d'entreprises qui ont fait faillite, ont procédé à des licenciements, et cetera. Vous avez le même problème, et d'autres nous disent exactement la même chose.

Ce qui m'intrigue, c'est que vos concurrents, les agriculteurs des États-Unis et de l'Union européenne, reçoivent des subventions qui, en moyenne, sont quatre fois supérieures aux vôtres. Je suis intrigué. Comment arrivez-vous à rester en affaires si vos concurrents bénéficient d'une aide publique quatre fois supérieure à la vôtre? C'était ma première question.

Voici mon deuxième point. À l'occasion des dernières audiences que nous avons tenues à Calgary, je me suis porté à la défense de la Commission canadienne du blé, et j'ai dit aux témoins qui ont comparu devant nous que je ne croyais pas que vous ne puissiez vous regrouper pour commercialiser un produit comme le fait la Commission canadienne du blé, qui représente 80 000 agriculteurs. C'est impossible. C'est un concept très facile à comprendre. Leur argument, c'était que la Commission canadienne du blé ne fait pas de commercialisation. Cependant, dans votre document, vous affirmez que la mission de la Commission canadienne du blé consiste à commercialiser.

Perhaps, then, you would rebut that assertion that we heard in Calgary that the Canadian Wheat Board are just order takers; that they have agents in different countries but they do not do any marketing?

Mr. McCreary: Sorry, the first question was — ?

Senator De Bané: How do you manage to compete against farmers who receive four times the public assistance that your farmers receive? Compared to what you Canadian farmers get, which is about $30 per ton, the Americans get about $108, and the Europeans get $130, which is four times more than you get. How do you manage to compete in those circumstances?

Mr. McCreary: Mr. Chairman, perhaps I might be allowed to be a bit light on that question. My wife would argue that we survive by being some mixture of incredibly stubborn and incredibly stupid. No, that is obviously not fair: It is an exceptionally good question.

The Western Canadian industry, since the United States changed its mechanisms of supporting farmers in 1985, has experienced 18 years of some of the toughest income settings that any industry can go through. Industry analysts say that it is not a bad thing for the industry to have a shock or two once every 15 years, but it is very tough on the industry to endure a 15-year span where only a handful of years have been decent. The Western industry has survived by continually ratcheting down our costs in a way that has not been seen in any other sector. Our producer numbers have been steadily declining to where I think we have lost in excess of a third in the last decade. We have seen producers working in multiple sectors at the same time. You see a number of phenomena: You see farmers who are picking up a second position as well as farming, and you have seen the tremendous agility of our Western industry.

On our own operation, I lost my father actually a decade ago this month, and in that intervening decade, we have completely changed our cropping mix. We have completely changed the way in which we handle livestock, and we have squeezed a tremendous amount of cost out of that. I think it is fair to say that that has moved from being sort of a restructuring that was cost-reducing to a situation that is causing real suffering among farm families. People are continuing to blame themselves, saying "Is there another way that I could squeeze a nickel out of costs?" There is not. Producers have adjusted and moved on that front.

Sorry, the second question was — ?

Senator De Bané: The Wheat Board does not do any marketing but they are just order takers.

Dans ce cas, peut-être serez-vous en mesure de réfuter l'affirmation que nous avons entendue à Calgary selon laquelle la Commission canadienne du blé se contente de recevoir des commandes, qu'elle a des agents dans différents pays, mais qu'ils ne font pas de commercialisation.

M. McCreary: Pardonnez-moi. Pourriez-vous répéter la première question?

Le sénateur De Bané: Comment faites-vous pour soutenir la concurrence d'agriculteurs qui reçoivent une aide publique quatre fois supérieure à la vôtre? Par rapport à ce que les agriculteurs canadiens reçoivent, soit environ 30 $ la tonne, les Américains ont droit à 108 $, et les Européens, à 130 $, soit quatre fois plus que ce à quoi vous avez droit. Comment faites-vous pour demeurer concurrentiels dans de telles circonstances?

M. McCreary: Avec votre permission, monsieur le président, je vais répondre à la question sur un ton légèrement badin. Ma femme vous dirait que nous survivons parce que nous sommes à la fois incroyablement entêtés et incroyablement stupides. Non, c'est visiblement injuste. La question que vous posez est exceptionnellement bonne.

L'industrie de l'Ouest canadien, depuis que les États-Unis ont modifié leurs mécanismes de soutien des agriculteurs en 1985, connaît depuis 18 ans certaines des conditions de génération de revenu les plus difficiles qu'une industrie puisse traverser. Des analystes industriels affirment qu'il n'est pas mauvais que l'industrie subisse un ou deux chocs tous les 15 ans, mais il est très difficile pour l'industrie de subir une période de 15 ans au cours duquel seules quelques années ont été décentes. L'industrie de l'Ouest a réussi à survivre en réduisant sans cesse ses coûts comme aucun autre secteur n'a dû le faire. Les résultats de nos producteurs ont diminué progressivement au point où, je crois, nous avons perdu plus de un tiers au cours de la dernière décennie. Des producteurs travaillent dans de multiples secteurs à la fois. On assiste à un certain nombre de phénomènes: il y a des agriculteurs qui occupent un deuxième emploi, et l'industrie de l'Ouest a fait la preuve de sa remarquable agilité.

En ce qui concerne notre entreprise — j'ai perdu mon père il y a dix ans ce mois-ci, et au cours de cette décennie, nous avons transformé du tout au tout la répartition de nos cultures. Nous avons modifié du tout au tout nos méthodes d'élevage, et nous sommes tant bien que mal parvenus à réaliser des gains d'efficience remarquables grâce à ces mesures. Je pense qu'il est juste de dire que nous sommes maintenant passés de restructuration permettant de réduire des coûts à une situation où des familles agricoles subissent de véritables souffrances. Les intéressés s'adressent des reproches à eux-mêmes en disant: «N'y a-t-il pas une autre façon de réduire mes coûts de cinq cents?» Il n'y en a pas. Les producteurs se sont adaptés et sont allés de l'avant.

Pardonnez-moi, mais votre deuxième question était...

Le sénateur De Bané: La Commission canadienne du blé se contente de recevoir des commandes et qu'elle ne fait pas vraiment de commercialisation.

Mr. McCreary: Mr. Chairman, you have all had lives in politics, and assertions are made that flabbergast me, actually. The Canadian Wheat Board is all about marketing. The Canadian Wheat Board works with customers in 70 different countries. Our strategy has to be to distinguish Canadian grain as distinct and different, to have it recognized as such, so that it can be sold as a product rather than a commodity, and extract additional values for that. Our large sponsor at the Canadian International Grains Institute does a lot of technical work to define the distinctness of Canadian grain and aid in that being explained to customers. Our agents meet with customers specifically to do that. We deal with customers both at the individual mill level and at the national state level and we have been very successful. I think the strongest evidence of that fact is perhaps the evolutions that you see in people's thinking.

I worked for a brief time for the Canadian Wheat Board before I returned to the farm, and I saw that before I went into farming. However, you take people such as our Chairman, who was elected from a constituency where people strongly held that view, or more recently Mr. Flaman, who was elected as the leader among the border runners in Saskatchewan, and who had held the largest set of fines for running the border and then was successful in his election. He dug into the numbers, watched the marketing that was there, and recently, just last fall, he held a press conference where he said, "I had made assertions that the Canadian Wheat Board did not do marketing, I have now been on the board which oversees the activities, and I must report that I can say that the Canadian Wheat Board is not just an adequate marketer; it is an exceptional marketer." In some ways, that speaks to how we have survived as an industry, because it is my very firm belief that wheat would not even be an option in Western Canada, by and large, for export if we were not marketing it as distinct and different.

Throughout the last year, the commodity-based French soft wheat and the Ukrainian and Kazakhstan wheat coming out of the Black Sea ports traded for about $100 a ton throughout that period. Western Canada has defined our product as distinct and different, and we will end up with returns on which many producers may not exactly be able to go on a holiday, nevertheless costs will be met.

Senator Andreychuk: Mr. McCreary, since you sit on the Canadian Wheat Board, and since that single-desk issue has been raised, when we went through the last agonizing changes to the Canadian Wheat Board and made it more farm controlled, it was as a result of the fact that we were having trouble convincing people around the world that it was farm controlled. In fact to anyone, in a simplistic way, the Canadian Wheat Board was equal to the federal government. I do spend some time abroad, and with agriculture being one of the areas in which I have an interest, that

M. McCreary: Monsieur le président, vous avez tous fait carrière en politique, et il y a des affirmations qui me consternent vraiment. La Commission canadienne du blé est purement une affaire de commercialisation. Elle travaille avec des clients de 70 pays. Nous avons eu pour stratégie de faire du grain canadien un produit distinct et différent, de le faire reconnaître comme tel, pour pouvoir le vendre à titre de produit plutôt que de denrée, et nous avons obtenu une valeur ajoutée en retour. Notre grand parrain à l'Institut international du Canada pour le grain effectue des travaux techniques considérables pour définir les caractéristiques distinctives du grain canadien et s'efforce de faire comprendre ce que cela signifie aux consommateurs. Nos agents rencontrent des clients précisément à cette fin. Nous rencontrons des clients au niveau des minoteries et au niveau national, et nous avons obtenu beaucoup de succès. Je pense que la meilleure preuve en est peut-être l'évolution des mentalités que vous constatez.

Avant de retourner à la ferme, j'ai travaillé pendant un petit moment à la Commission canadienne du blé, et je m'en suis rendu compte. Prenez, par exemple, le cas de notre président, qui a été élu dans un milieu où les habitants défendent fermement ce point de vue ou, plus récemment, où M. Flaman, qui a été élu à la tête du mouvement de ceux qui, en Saskatchewan, traversaient illégalement la frontière avec du grain, qui a accumulé le plus d'amendes pour avoir traversé la frontière et qui est parvenu à se faire élire. Il a épluché les chiffres, observé les efforts de commercialisation et, récemment, c'est-à-dire l'automne dernier, a tenu une conférence de presse à l'occasion de laquelle il a déclaré: «J'ai affirmé que la Commission canadienne du blé ne faisait pas de commercialisation, et maintenant que je siège au conseil d'administration qui supervise les activités, je dois convenir que la Commission canadienne du blé est un organisme de commercialisation non seulement adéquat, mais aussi exceptionnel». À certains égards, la déclaration illustre comment l'industrie a survécu parce que je suis fermement convaincu que le blé, s'il n'était pas commercialisé à titre de produit distinct et différent, ne constituerait même pas, pour l'essentiel, un produit d'exportation viable dans l'Ouest canadien.

Tout au long de la dernière année, le blé tendre français et le blé de l'Ukraine et du Kazakhstan acheminés depuis les ports de la mer Noire se sont vendus à environ 100 $ la tonne. Dans l'Ouest canadien, nous avons défini notre produit comme distinct et différent, et nous allons finir avec des rendements grâce auxquels peu de producteurs pourront s'offrir des vacances, mais ils auront fait leurs frais.

Le sénateur Andreychuk: Monsieur McCreary, comme vous siégez à la Commission canadienne du blé et que la question du comptoir unique a été soulevée, je rappelle que c'est parce que nous avions du mal à convaincre des gens des quatre coins de la planète que l'organisation était contrôlée par les agriculteurs que nous avons apporté les dernières modifications douloureuses à la Commission et que nous avons resserré l'emprise des agriculteurs sur elle. En fait, la Commission canadienne du blé équivalait, en termes simples, au gouvernement fédéral. Je passe un peu de

perception has not changed in the eyes of American politicians, in particular. What have you been doing in the Canadian Wheat Board to change that perception?

I hear what you are telling us today, but as we sit, there are still Canadian government appointees on the Canadian Wheat Board, and although advice-seeking is one thing, we still have the confirmation by the Canadian government as to who will run the Wheat Board, the CEO. That is the rebuttal that I get from Americans, et cetera. Are you contemplating more changes to your structures that would support your case, or are you going to change your strategy in marketing?

Mr. McCreary: I think the board is working at two levels on that front. The first is dealing with the perception issue. Perceptions do not change quickly, and we have been making sure that farmers are finding opportunities with key farm groups in the U.S. to underscore what is fact. First of all, I would say the perception internationally has not kept up with the changes that have occurred, both domestically and internationally.

On an ongoing basis, I would say it is also the case that our board examines the linkages that we have with the government. We examine those to determine those which are beneficial to both ourselves and to the Government of Canada, and those which are causing more limitation from a perception point of view than what they are yielding in terms of a benefit. At this stage, we do not have a specific set of Act changes that are recommended. It is also our advice from Ottawa that this is a difficult time to reintroduce a set of changes in Ottawa, although I would say that those discussions have started.

I think, on balance, a lot of the issue with the U.S. is about them not having the perception that we are, in fact, in control, and that this is, in fact, an extension of our farm. When I meet with people from the Kansas Wheat Commission, the guy comes and over and says, "I want you to meet my wife," He introduces me and says, "This is a cattleman from Saskatchewan, and he does not have horns; his cows do." It takes that step from sort of where they thought we were to where we have, in fact, moved. Perceptions change very slowly.

Senator Andreychuk: One other perception on which I want to comment is that we give credibility to that perception when, in fact, as you pointed out over and over again, the Canadian Wheat Board supports, assists and is part of the Western Canadian farm industry. However, you have other grain farmers across Canada who are not subject to a Wheat Board. How do we overcome that aspect at the WTO when we get to terms, et cetera, because we are operating two systems in Canada?

temps à l'étranger, et, puisque l'agriculture fait partie de mes champs d'intérêt, je constate que cette perception n'a pas changé dans l'esprit des politiciens américains, en particulier. Qu'avez-vous fait à la Commission canadienne du blé pour changer cette perception?

J'entends bien ce que vous nous dites aujourd'hui, mais, au moment où nous nous parlons, des personnes nommées par le gouvernement du Canada siègent toujours à la Commission canadienne du blé. Malgré le processus de consultation, c'est toujours le gouvernement canadien qui confirme la nomination du dirigeant de la Commission, c'est-à-dire le PDG. Voilà le genre de réfutation que me servent les Américains, et cetera. Envisagez-vous d'apporter à vos structures de nouvelles modifications qui renforcent votre position, ou allez-vous modifier votre stratégie de commercialisation?

M. McCreary: Sur ce plan, à la Commission, nous travaillons à deux niveaux. Premièrement, nous nous intéressons aux perceptions. Les perceptions ne changent pas du jour au lendemain, et nous veillons à ce que les agriculteurs aient l'occasion de rectifier les faits devant les principaux regroupements agricoles des États-Unis. D'abord et avant tout, je dirais que les perceptions sur la scène internationale n'ont pas évolué au même rythme que les modifications apportées, sur les plans national et international.

Je dirais aussi que nous examinons les liens que nous entretenons avec le gouvernement. Nous les analysons afin de déterminer ceux qui sont avantageux pour nous-mêmes et le gouvernement et ceux qui, du point de vue des perceptions, sont plus restrictifs qu'avantageux. À ce stade-ci, nous ne recommandons pas de modifications précises de la loi. Ottawa nous informe également que le moment n'est pas propice à l'introduction de nouvelles modifications, même si je puis dire qu'on a amorcé des discussions.

Tout compte fait, je pense qu'une bonne part des problèmes que nous éprouvons avec les États-Unis viennent du fait qu'ils n'ont pas le sentiment que nous sommes effectivement en contrôle et que la Commission constitue en réalité un prolongement de nos exploitations agricoles. J'ai rencontré des gens de la commission du blé du Kansas. Un type s'est avancé vers moi et a dit: «Je veux vous présenter ma femme.» Il m'a présenté et a dit: «Je te présente un éleveur de bétail de la Saskatchewan, et il n'a pas de cornes; ce sont ses animaux qui en ont.» On est en voie de passer, me semble-t-il, d'où ils croyaient que nous étions vers là où nous sommes effectivement. Les perceptions changent très lentement.

Le sénateur Andreychuk: Une autre perception au sujet de laquelle je veux faire des commentaires, c'est que nous donnons de la crédibilité à cette perception lorsque, en fait, comme vous l'avez répété à satiété, la Commission canadienne du blé appuie et aide l'industrie agricole de l'Ouest canadien et en fait partie intégrante. Cependant, il y a d'autres céréaliculteurs du Canada qui ne sont pas visés par une commission du blé. Comment surmonter cet écueil à l'OMC quand nous en arrivons aux libellés, et cetera, étant donné que deux systèmes coexistent au Canada?

Mr. McCreary: I actually think the fact that Western farmers have voted to go one way and Eastern farmers have voted to go another way strengthens our hand at the WTO. What this situation says is that this is very much a case where a specific subset of farmers have chosen to sell their grain collectively, and it is not a nation state imposing something on grain growers. The fact that you have two distinct grain boards in Canada, the Ontario Wheat Producers Marketing Board and the Canadian Wheat Board, which had a designated region of Western Canada, and we each voted as farmers to go a different and distinct direction in terms of what we saw as our commercial advantage, in our view very much emphasizes that this is, in fact, farmer-driven; it is farmer-directed, that the farmers are determining their destiny and the government is simply creating an enabling environment which allows the farmers to have that control.

Senator Andreychuk: That is how we are presenting it; it is not exactly how they are receiving it, I guess.

Just to follow up on that point, we have heard from all governments in Canada for quite some time that at the next round of trade internationally, we will make a greater case that we do not subsidize our grain farmers, and that the subsidies actually exist in the U.S. and in Europe. I think we were somewhat successful a while back in having the Europeans acknowledge, at least, that they have subsidies. However, I think the expansion of Europe has held that back, too. Recently, they have slowed down on their promise to reduce their subsidies; not to eliminate but to reduce them. Every time I meet with the national negotiators here in Canada, whether at the political level or at the bureaucrat level, they always indicate that they are putting forward a strong case that Canada does not subsidize, but that the others do, and that we will be successful in breaking through at the negotiations. What we were told was that we would have a neutral playing field on terminology, on practice and on process. Now you are here before us today, telling us that your greatest fear seems to be on the WTO front; that the set of terms and definitions, et cetera, will be again controlled by the United States.

Mr. McCreary: Mr. Chairman, the modalities document which was released by the chairman last week was very soft on domestic support; it was very soft on export subsidies, and it specifically went through and listed four attributes about our commercial organization that it wanted distinct and different. Yes, we are concerned. Yes, it is our view that it reflects the nature of a world that appears to be an American empire, rather than reflecting a multilateral environment where reasonable commercial practices each get a fair opportunity to have a hearing.

M. McCreary: En réalité, je pense que le fait que les agriculteurs de l'Ouest aient voté dans un sens et les agriculteurs de l'Est dans un sens différent renforce notre position à l'OMC. Ce que cette situation démontre, c'est qu'on a affaire à un sous-ensemble d'agriculteurs qui ont choisi de vendre leurs céréales collectivement et qu'il ne s'agit pas d'un État qui impose quoi que ce soit à ses céréaliculteurs. Le fait qu'il existe deux offices de commercialisation du grain distincts au Canada, l'Ontario Wheat Producers Marketing Board et la Commission canadienne du blé, qui exerce ses activités dans une région désignée de l'Ouest canadien, et que les agriculteurs ont, par voie de scrutin, choisi d'aller dans une direction différente et distincte du point de vue de leur avantage commercial perçu, souligne éloquemment qu'il s'agit effectivement d'une initiative dirigée par les agriculteurs; elle est dirigée par les agriculteurs, et c'est eux qui ont en main leur destinée. Le gouvernement crée simplement un environnement favorable grâce auquel les agriculteurs sont en mesure d'exercer un tel contrôle.

Le sénateur Andreychuk: C'est ainsi que nous présentons les choses; ce n'est pas exactement ainsi qu'on les reçoit, je suppose.

Pour revenir sur ce point, nous avons entendu tous les gouvernements du Canada dire que, à l'occasion de la prochaine ronde de négociations commerciales internationales, nous allons insister davantage sur le fait que nous ne subventionnons pas nos céréaliculteurs et que ce sont en réalité les États-Unis et l'Europe qui ont recours à des subsides. Il me semble que nous avons jusqu'à un certain point réussi, il y a quelque temps, à obtenir que les Européens admettent, au moins en partie, qu'ils versent des subventions. Cependant, je pense que l'expansion de l'Europe a aussi ralenti ce mouvement. Récemment, les Européens ont ralenti la réduction promise des subventions. Je dis bien la réduction, et non l'élimination. Chaque fois que je rencontre des négociateurs nationaux au Canada, que ce soit au niveau politique ou bureaucratique, ils me disent toujours préparer une argumentation solide prouvant que le Canada ne verse pas de subventions, mais que d'autres le font, et que nous allons réaliser des gains à l'occasion des négociations. Ce qu'on nous a dit, c'est qu'on allait adopter des règles du jeu neutres du point de vue de la terminologie, des pratiques et des processus. Et voilà que vous nous dites aujourd'hui que c'est sur le front de l'OMC que vous avez les craintes les plus grandes, que ce sont une fois de plus les États-Unis qui auront la haute main sur les modalités, les définitions, et cetera.

M. McCreary: Monsieur le président, le document sur les modalités qui a été rendu public par le président la semaine dernière était très tendre sur la question du soutien national et des subventions à l'exportation; dans le document, on passait en revue et on énumérait quatre caractéristiques de notre organisation commerciale qu'il fallait rendre distinctes et différentes. Oui, nous sommes inquiets. Oui, nous sommes d'avis que le document reflète la nature d'un monde qui ressemble à un empire américain plutôt qu'à un environnement multilatéral où les pratiques commerciales raisonnables bénéficient toutes d'une occasion juste de se justifier.

Senator Andreychuk: Just a final question; it will be on the second round, if there is one. You are making a case here that you want to have different terminology. To what extent are you, or the Canadian Wheat Board, involved in the actual team approach to negotiations at the WTO for Canada? In other words, do you sit on any of the committees? Do you get to go to Geneva and make your case, or are you doing it simply through Ottawa, and Ottawa continues to be the negotiating team?

Mr. McCreary: Mr. Chairman, I would like to speak briefly to that at one level and then ask our vice president of corporate policy to speak to it at a second level. At the board level, our engagement is that the chairman of our trade committee has been involved in a number of committee engagements with the minister and the trade negotiators to put those cases forward, and I would describe that relationship as quite good. We are working as closely as we can. In addition to the engagement at the political level, we have opened the doors and our professional staff have a number of relationships.

Mr. Jarjour: If I might to add to that, just yesterday, as Mr. McCreary mentioned earlier, our chairman Ken Ritter, our president and others were in Ottawa and met with Ministers Pettigrew, Vanclief and Goodale on a number of matters, but obviously this issue came up with respect to the modalities document, and in particular the proposal by the chair of that negotiating group with respect to state trading enterprises. We have certainly been assured that they are taking that situation very seriously. It is one of two areas with which they have the greatest problems, the proposals as put forward by Harbinson.

We are very intricately involved with government negotiators, the chief negotiator in particular and others in the federal government, both at the ministries of Agriculture and Agri-Food Canada, and at the Department of Foreign Affairs and International Trade. In the negotiations, we are members of the Agricultural Trade Negotiating Coordinating Group, which is an advisory group set up by government to garner advice. We sit with a number of other organizations on that team, and we have been providing considerable advice to the negotiators with respect to the WTO negotiations. Thus the links are very close.

Senator Andreychuk: You noted that you were old enough to have been around at the last set of negotiations. Perhaps we could obtain later from our research staff the number of disputes prior to NAFTA, because the issue of border disputes over grain with the United States was there. In one of our other sessions, it was very helpful to be able to talk about what happened before NAFTA, as well as after NAFTA, and whether there was an

Le sénateur Andreychuk: Je vais poser une dernière question: ce sera à l'occasion de la deuxième ronde, si le temps nous le permet. Vous nous dites ici souhaiter l'adoption d'une terminologie différente. Dans quelle mesure la Commission canadienne du blé ou vous-même êtes-vous associés à l'approche collective définie pour le Canada dans le cadre des négociations de l'OMC? En d'autres termes, siégez-vous à l'un ou l'autre des comités? Vous rendez-vous à Genève et avez-vous l'occasion de vous justifier, ou devez-vous vous contenter de vous adresser à Ottawa, qui constitue toujours l'équipe de négociation?

M. McCreary: Monsieur le président, j'aimerais répondre à cette question sur un plan et laisser à notre vice-président à la politique organisationnelle le soin de répondre sur un autre plan. Au niveau du conseil d'administration, notre engagement se définit comme suit: le président du Comité du commerce a été associé à un certain nombre de comités avec le ministre et les négociateurs commerciaux et a donc pris part à la préparation de nos arguments, et je qualifierais les relations de plutôt bonnes. Nous entretenons les relations les plus étroites possible. Outre notre engagement au niveau politique, nous avons ouvert les portes, et nos professionnels entretiennent un certain nombre de relations.

M. Jarjour: Si je puis me permettre d'ajouter quelque chose à ce sujet, hier encore, Ken Ritter, le président du conseil d'administration, notre président et d'autres étaient à Ottawa, comme l'a mentionné M. McCreary, où ils ont rencontré les ministres Pettigrew, Vanclief et Goodale pour discuter d'un certain nombre de questions, mais, de toute évidence, la question qui est ressortie a trait au document sur les modalités et, en particulier, à la proposition faite par le président de ce groupe de négociations en ce qui concerne les offices de commercialisation d'État. On nous a assurés que la situation était prise très au sérieux. C'est l'un des deux domaines dans lesquels ils font face aux problèmes les plus grands, c'est-à-dire les propositions avancées par M. Harbinson.

Nous sommes associés de très près aux négociateurs gouvernementaux, en particulier au négociateur en chef, et à d'autres représentants du gouvernement fédéral, au ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire tout autant qu'au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Dans le cadre des négociations, nous sommes membres du groupe de coordination des négociations sur le commerce agricole, groupe consultatif créé par le gouvernement pour recueillir des avis. Nous siégeons à un certain nombre d'autres organisations faisant partie de l'équipe, et nous avons formulé un nombre considérable d'avis à l'intention des négociateurs concernant les négociations de l'OMC. Les liens sont donc très étroits.

Le sénateur Andreychuk: Vous avez déclaré être suffisamment âgés pour avoir été témoins de la dernière ronde de négociations. Peut-être pourrions-nous plus tard demander à nos attachés de recherche de déterminer le nombre de différends antérieurs à l'ALENA puisqu'il y avait déjà des querelles frontalières avec les États-Unis sur la question du grain. À l'occasion de l'une de nos autres séances, il nous a été très utile de parler de ce qui est arrivé

increase or a decrease in the number of disputes after NAFTA. Perhaps someone could look into that later?

The Chairman: We can certainly get that kind of information, Senator Andreychuk, and we will be looking at that, as you know, because of the quite dramatic evidence that we have had that, in fact, the legal fees for such disputes sound to me to be as bad as they ever were, but we will have to look at what happened before to be able to draw that conclusion.

This business of the Americans being opposed to marketing boards and selling organizations, that is an old story with them. They have challenged the coffee business, the orange business. I am a little bit surprised, and we want to look into how that got into the Harbinson report, if that is the case. Just because it is in there does not mean that it will actually get anywhere, of course. It did not get anywhere on any of the other occasions when it has been tried.

Now, I am reading something here that we have from the U.S. State Department, or possibly it was you who said that they had allies in their opposition to marketing boards and selling organizations and that kind of approach. Who are the allies to that? When I read about this subject, it always seems to be the Americans on their own who have that position. Do they have other people who agree with them, that you know of?

Mr. McCreary: Mr. Jarjour has been doing some work on that subject.

Mr. Jarjour: The Americans, clearly, are the most aggressive with respect to that issue, and perhaps I would say are the leaders on that issue, by far. However, the European Union has also expressed some views in support of the American position. I think we have to keep in mind that this is a negotiation that is looking at a number of elements, the issues of domestic support and subsidies that are provided, where the Americans and the Europeans are very much on the defensive. For example, the use of export subsidies, where again a number of countries, such as Canada, the Cairns Group and other exporters, are aggressively pursuing their elimination. The Europeans and the Americans are on the defensive. On the use of food aid, the use of credit, particularly targeted at the Americans, the Americans are on the defensive, and on those two areas we do share similar objectives with the European Union. My point is that it is a negotiation where there are areas on which they are very defensive, and the European Union is virtually defensive on all elements of the negotiation. On the issue of state trading enterprises like the Canadian Wheat Board, they found that perhaps that was one area where they could share objectives with the United States and not be entirely isolated on the issue.

avant l'ALENA tout autant que de ce qui est arrivé après, ce qui permet d'établir si le nombre de conflits a augmenté ou diminué après la signature de l'ALENA. Peut-être quelqu'un pourrait-il s'en occuper?

Le président: Il est certain que nous pouvons obtenir ce genre d'information, sénateur Andreychuk, et nous allons nous en occuper, comme vous le savez, en raison des témoignages relativement spectaculaires que nous avons entendus. En fait, les honoraires juridiques qu'engendrent de tels différends me semblent aussi élevés qu'ils l'ont jamais été, mais nous allons nous pencher sur cette question pour être en mesure de tirer une telle conclusion.

Les Américains s'opposent aux offices de commercialisation et aux organisations de vente: chez eux, ça n'a rien de nouveau. Ils ont présenté des contestations en rapport avec le café, en rapport avec les oranges. Si tel est le cas ici, je serai un peu surpris, et nous allons devoir nous pencher sur le contenu du rapport Harbinson. Bien entendu, le seul fait qu'une suggestion de la sorte figure dans le rapport ne signifie pas qu'on va effectivement donner suite. De nombreuses tentatives antérieures ont avorté.

Maintenant, je lis ici un commentaire du State Department des États-Unis, à moins que ce ne soit vous qui l'ayez dit, selon lequel les États-Unis ont maintenant des alliés dans leur opposition aux offices de commercialisation et aux organisations de vente de même qu'à ce genre d'approches. Qui sont ces alliés? En lisant à ce sujet, j'ai toujours cru que les Américains étaient les seuls à défendre cette position. À votre connaissance, y a-t-il d'autres personnes qui sont d'accord avec eux?

M. McCreary: M. Jarjour a effectué du travail sur cette question.

M. Jarjour: De toute évidence, les Américains sont les plus acharnés dans ce dossier, et j'irais peut-être jusqu'à dire qu'ils sont, et de loin, les chefs de file de ce dossier. Cependant, l'Union européenne a également manifesté certains points de vue à l'appui de la position américaine. Je pense que nous ne devons pas oublier qu'il s'agit ici d'une négociation portant sur un certain nombre d'éléments, les questions relatives à l'aide et aux subventions intérieures qui sont offertes, où les Américains et les Européens sont nettement sur la défensive. Prenons par exemple le recours aux subventions à l'exportation dont, une fois de plus, un certain nombre de pays, par exemple le Canada, le Groupe de Cairns et d'autres exportateurs prônent énergiquement l'élimination. Les Européens et les Américains sont sur la défensive. En ce qui concerne l'utilisation de l'aide alimentaire, le recours à des crédits, particulièrement destinés aux Américains, les Américains sont sur la défensive, et, dans ces deux domaines, ils ont les mêmes objectifs que l'Union européenne. Ce que je veux dire, c'est qu'il s'agit d'une négociation comportant des aspects à propos desquels ils sont sur la défensive, et l'Union européenne est pratiquement sur la défensive à l'égard de tous les éléments de la négociation. En ce qui concerne les sociétés de commercialisation d'État comme la Commission canadienne du blé, l'Union européenne s'est rendu compte qu'il s'agissait peut-être d'un domaine où elle pouvait avoir certains objectifs communs avec les États-Unis au lieu d'être complètement isolée sur la question.

The Chairman: I understand that is a negotiating position, and the Cairns Group, with which we are very activity involved, of course would be opposing some of those positions quite strongly.

Mr. Jarjour: If I may, Mr. Chairman, the Cairns Group does not have a position on state trading enterprises as such, because it is not one of the areas where they feel a consensus can be reached. The Brazilians and the Argentinians have sometimes expressed concerns as well with marketing boards or state trading enterprises.

Senator Stratton: I do not know how long you have been at this, Mr. McCreary, but I have been around this table talking about this issue for long enough, being a former member of the Agriculture Committee of the Senate, that it seems to me that it is never ending; it just keeps going on and on. The fact of the matter is that we live next to this very large and powerful nation, and it does not seem to matter what the end conclusion is with respect to WTO, or what negotiations take place. If they are unhappy, they will continue to be unhappy, and they will take whatever steps they have to take to satisfy their interests. With that as a background, because I think that is the reality, in my view at any rate, that you have to almost arrive at the conclusion, particularly with the United States and the European Union, that there will be continuing subsidies. They are not going to back down, and they will continue to be unhappy with the position vis-à-vis the Canadian Wheat Board and will impose duties. That, I think, is reality. This is a pessimistic view but one that I think is couched in the reality, and we have learned to deal with it as best we can, but the best we can do is negotiate as hard as we can. The only thing that would be left for us to do would be to simply restructure the Wheat Board under another banner; in other words, form a corporation or a company without government involvement. Do you support that view?

Mr. McCreary: I support the view that there are pressures in the U.S. that will create a dynamic that will cause continuous pressure from the U.S. on organizations such as the Canadian Wheat Board. I would like to link it to Senator De Bané's question about marketing. Western Canada, in the context of the huge subsidies that exist in the U.S. and Europe, in part has a wheat industry because we have a focused Canadian marketing effort. I think it is fair to say that the alternative to a focused Canadian marketing effort would be the three major U.S. companies selling Canadian grain when it suited them, in a much smaller Canadian wheat industry, and a much less lucrative, less viable one, I guess, would be a more appropriate adjective. Yes, I think that pressure exists.

Now, the question then becomes, are there other structures that are possible to attain to allow us to have that identity and those benefits, with the further linkage from government? I have not, at this point, identified structures that could be made to work

Le président: Je me rends bien compte qu'il s'agit d'une position de négociation et que le Groupe de Cairns, avec lequel nous collaborons très activement, s'opposera avec assez de fermeté à certaines de ces positions.

M. Jarjour: Si je puis me permettre, monsieur le président, le Groupe de Cairns n'a pas de position sur les sociétés de commercialisation d'État à proprement parler parce qu'il ne s'agit pas d'un des domaines où nous croyons pouvoir dégager un consensus. Les Brésiliens et les Argentins ont manifesté certaines réserves à l'égard des offices de commercialisation ou des entreprises de commercialisation d'État.

Le sénateur Stratton: J'ignore depuis combien de temps vous travaillez dans ce domaine, monsieur McCreary, mais, pour ma part, je siège ici à propos de cette question depuis pas mal de temps, à titre d'ex-membre du Comité de l'agriculture du Sénat, à tel point que j'ai l'impression que le débat ne prendra jamais fin: en fait, il est interminable. Il n'en demeure pas moins que nous vivons à proximité d'une nation très grande et très puissante et que le résultat final à l'OMC ou les négociations qui se tiendront semblent sans importance. Si les Américains sont mécontents, ils le demeureront, et ils feront le nécessaire pour répondre à leurs intérêts. Dans ce contexte, qui correspond à la réalité, à mon avis, tout au moins, on doit presque obligatoirement en arriver à la conclusion que les États, en particulier les États-Unis et l'Union européenne, continueront de verser des subventions. Ils ne vont pas reculer, et ils demeureront mécontents de la position prise vis-à-vis de la Commission canadienne du blé et imposeront des droits. Voilà, à mon avis, la réalité. C'est un point de vue peut-être un peu pessimiste, mais je pense qu'il est ancré dans la réalité, et nous devons y faire face de notre mieux, mais tout ce que nous pouvons faire, c'est mener les négociations les plus serrées possible. La seule autre avenue qui s'offre à nous, c'est de simplement restructurer la commission du blé sous une autre bannière; en d'autres termes, nous pourrions former une société ou une entreprise sans intervention du gouvernement. Êtes-vous d'accord?

M. McCreary: Je suis d'accord pour dire que les États-Unis exercent des pressions qui créeront une dynamique faisant en sorte que les États-Unis exerceront des pressions continues sur des organisations comme la Commission canadienne du blé. J'aimerais revenir à la question posée par le sénateur De Bané au sujet de la commercialisation. S'il y a une industrie du blé dans l'Ouest, malgré les subventions énormes versées par les États-Unis et l'Europe, c'est en partie parce que nous misons sur un effort de commercialisation canadien ciblé. Je pense qu'il est juste de dire que la solution de rechange à un effort de commercialisation canadien ciblé consisterait à s'en remettre aux trois grandes entreprises américaines qui vendraient le blé canadien à leur convenance, au sein d'une industrie du blé canadienne beaucoup plus petite et beaucoup moins lucrative ou viable — je pense que ce qualificatif convient mieux. Oui, je pense que des pressions s'exercent.

La question qui se pose est donc la suivante: y a-t-il d'autres structures qui pourraient nous permettre d'avoir cette identité et de bénéficier de ces avantages, en prise directe avec le gouvernement? Pour le moment, je n'ai pas cerné de structures

that would give us that same capacity to operate the single desk and move forward. Is that a useful dialogue within Canada? Absolutely. There has been some work done and some thinking, but I do not know that there has been an answer yet beyond where we are. A producer-controlled, producer-driven board of directors was certainly the first step towards that, and I think it is a key step.

A number of the commercial relations that exist between ourselves and the Canadian government, such as the government guarantees, the guarantees of the credit program, exist for a number of other private players as well. Thus in many ways we have it there already, but what we have difficulty with is the perception. If there are ways of redefining the institutional linkage but having the same sort of commercial relations, then that is the sort of creative thinking that we must all be working at. I am not sure that we would end up with a set of commercial relations between ourselves and the government that would be very distinctly different from what they are now, because in many ways a great many things just make a whole lot of sense, and we have built some pieces here that have allowed us to compete with phenomenal levels of subsidies just by defining ourselves in the way that we have.

Having said that we are looking for ways of creatively doing those things, I do not want to lose the whole success. Not very many industries in Western Canada have forged a marketing presence into 70 countries around the world where they sell something like 89 per cent of their product. At the Wheat Board, only 11 per cent of our dependence is on the U.S., which speaks in part to why you identified Saskatchewan's dependence on one customer as being less than that of many other places. It was a strong marketing force and the efforts of a very professional staff that we as farmers took over in 1998.

Ms. Lamont: I feel it is also worth making the point that, given the experience of other sectors such as lumber, softwood, tomatoes, or any other agricultural industries that have experienced U.S. trade actions, it is certainly not clear that eliminating the CBW or creating a private organization would, in any way, cease U.S. trade harassment of Canadian wheat imports.

The Chairman: That is a very good point.

Senator Stratton: That leads me to believe that we will continue to have more of the same, from what you have said.

That was an interesting statistic that you pointed out where Saskatchewan is the least dependent on exports to the United States, down at 58 per cent, as compared to Manitoba, for example.

potentiellement fonctionnelles grâce auxquelles nous serions en mesure d'exploiter un comptoir unique et d'aller de l'avant. Est-ce un dialogue utile à l'intérieur du Canada? Absolument. On a effectué un certain travail et on a eu une certaine réflexion, mais j'ignore si on a trouvé une réponse qui aille au-delà du point où nous en sommes maintenant. La création d'un conseil d'administration contrôlé et dirigé par les producteurs a certainement constitué un pas en avant, et je pense qu'il s'agit d'une étape clé.

Un certain nombre d'autres acheteurs privés bénéficient de quelques-unes des relations commerciales qui nous lient au gouvernement du Canada, par exemple les garanties gouvernementales, les garanties du programme de crédit. À maints égards, de telles dispositions existent déjà, mais nous éprouvons des difficultés en ce qui concerne la perception. S'il y avait des moyens de redéfinir les liens institutionnels, tout en conservant le même genre de relations commerciales, ce serait le genre de réflexions créatives auxquelles nous devrions tous nous attarder. Je ne sais pas si nous aboutirions à des relations commerciales entre le gouvernement et nous qui seraient sensiblement distinctes de ce qu'elles sont aujourd'hui parce que, à maints égards, de nombreuses façons de faire sont tout simplement empreintes de gros bon sens, et nous avons arrêté certaines solutions qui nous ont permis de faire face à des niveaux de subventions phénoménaux simplement en nous définissant comme nous l'avons fait.

J'ai dit que nous devrions rechercher des manières créatives de faire ces choses, mais je ne voudrais pas qu'on perde les réussites que nous avons accumulées jusqu'ici. Dans l'Ouest canadien, rares sont les industries qui commercialisent leurs produits dans 70 pays du monde, où elles vendraient quelque chose comme 89 p. 100 de leur production. À la Commission canadienne du blé, les États-Unis comptent pour seulement 11 p. 100 de notre marché, ce qui explique pourquoi la Saskatchewan, comme vous l'avez dit vous-même, est moins dépendante d'un seul consommateur que bon nombre d'autres régions. En 1998, les agriculteurs ont fait main basse sur une force de commercialisation remarquable et les efforts d'un personnel des plus professionnels.

Mme Lamont: À la lumière de l'expérience d'autres secteurs, par exemple le bois d'œuvre, les résineux, les tomates ou d'autres industries agricoles qui ont fait les frais d'actions commerciales des États-Unis, je pense qu'il vaut la peine de rappeler que l'élimination de la CCB ou la création d'une organisation privée ne mettrait pas nécessairement fin au harcèlement commercial dont les importations de blé en provenance du Canada font les frais aux États-Unis.

Le président: Vous soulevez un très bon point.

Le sénateur Stratton: À la lumière de ce que vous avez dit, je suis enclin à penser que nous allons continuer de faire à peu près la même chose.

C'est une statistique intéressante que vous avez relevée en affirmant que la Saskatchewan est la province la moins dépendante des exportations vers les États-Unis, soi 58 p. 100, par rapport au Manitoba, par exemple.

The Chairman: Actually, I just said it.

Senator Stratton: You said it, sir, I am sorry. Therefore, a lot of the exports from Saskatchewan go elsewhere, particularly wheat.

In traveling in the Middle East over the last few years, the one thing that became abundantly clear was that they all know about No. 1 Northern, and how they rank that as the best wheat, and they are willing to pay. At any rate, they love our wheat and will pay premiums for it above any other wheat because of the quality. I know that you will tell me that we do everything possible to export our wheat and to marked to those countries, and yet some of them are not importing our wheat currently just because of the situation over there. Could you give us some background on that because, if you are reliant on the United States to such a large degree, I think it is important to know what efforts you are making to diminish that percentage of reliance and export elsewhere, particularly to the Middle East and to other countries?

Mr. McCreary: We have never viewed ourselves as being reliant on U.S. markets. In fact, just the mere threat of tariffs in the current year means that our business in the U.S. will be very small. Also, given that between the time the business is transacted and the product is shipped, a tariff might be imposed on it, means that other offshore markets have been sufficiently attractive that this crop will move with much lower volumes to the U.S.

We do have a marketing strategy that is based, as I said, on maximizing returns. That strategy has long term basis. I, as a board member, see the efforts by our staff, both on moving more of the product to the premium markets as well as what we call attaining and maintaining a diversified customer base, which means taking care of those customers who are prepared to be with you for the long term.

Certainly, the Middle East is an important area for wheat imports, and we do have a presence there. I would say that when you have a relatively shorter crop, the Middle East is a place where the level of premiums that you define for Canadian wheat, relative to the close Ukrainian and European wheat, is much less, and so the business advantage of that and the tight supply situation is less than, for instance, areas of east and southeast Asia or, in some cases, Latin America.

Senator Stratton: Are you saying that you just simply cannot compete?

Mr. McCreary: There are market settings where that is comparatively less attractive, yes.

Senator Di Nino: Just to go back to one of the questions that I asked before, and I will restrict it to the recurring theme that has been going through this past week of hearings, and that is: We have heard from many of the witnesses that the focus of the Americans, and probably rightly so, will be on security and on

Le président: En fait, c'est moi qui l'ai dit.

Le sénateur Stratton: C'est vrai, monsieur, pardonnez-moi. Par conséquent, une bonne partie des exportations de la Saskatchewan, en particulier le blé, vont ailleurs.

Nous avons parcouru le Moyen-Orient au cours des dernières années, et l'une des choses qui sont ressorties clairement, c'est que, là-bas, tout le monde connaît le blé Northern n° 1, qu'on considère comme le meilleur au monde, et on est prêt à en payer le prix. Quoi qu'il en soit, on aime notre blé, et on est prêt à payer davantage pour lui en raison de sa qualité. Je sais que vous allez me dire que nous faisons l'impossible pour exporter notre blé et le commercialiser dans ces pays, et pourtant certains de ces pays n'importent pas notre blé actuellement simplement en raison de la situation en vigueur là-bas. Pourriez-vous nous fournir certains renseignements à ce sujet puisque, si vous dépendez à ce point des États-Unis, je pense qu'il importe de savoir ce que vous faites pour réduire l'importance de la dépendance et exporter ailleurs, en particulier au Moyen-Orient et vers d'autres pays?

M. McCreary: Nous ne nous sommes jamais considérés comme dépendants des marchés américains. En fait, le seul fait qu'on brandisse la menace de droit au cours de la prochaine année fera en sorte que nos activités aux États-Unis seront très limitées. Étant donné que des droits risquent d'être imposés entre le moment où l'affaire est conclue et celui où le produit est livré, les marchés étrangers se sont révélés suffisamment attrayants pour qu'une portion beaucoup plus réduite de cette récolte aille vers les États-Unis.

Nous nous sommes dotés d'une stratégie de commercialisation qui repose, comme je l'ai dit, sur l'optimisation des rendements. Il s'agit d'une stratégie de longue haleine. En ma qualité de membre du conseil d'administration, je suis à même de constater les efforts déployés par les membres de notre personnel en ce qui concerne la livraison de nos produits vers les marchés à valeur ajoutée de même que l'obtention et le maintien d'une clientèle diversifiée, ce qui signifie qu'on est aux petits oignons avec les clients disposés à nous demeurer fidèles à long terme.

Il est certain que le Moyen-Orient représente un secteur important pour les importations de blé, et nous sommes présents là-bas. Lorsque la récolte est relativement moins abondante, le Moyen-Orient est un endroit où la plus-value qu'on obtient pour le blé canadien, par rapport au blé voisin de l'Ukraine et de l'Europe, est nettement inférieure. Dans ce contexte, l'avantage commercial et l'offre serrée sont inférieurs à ceux dont on bénéficie, par exemple, dans des secteurs de l'est et du sud-est de l'Asie ou, dans certains cas, de l'Amérique latine.

Le sénateur Stratton: Êtes-vous en train de nous dire que vous n'êtes tout simplement pas en mesure de soutenir la concurrence?

M. McCreary: Il y a, oui, des conditions qui font que ce marché est comparativement moins attrayant.

Le sénateur Di Nino: Pour revenir sur l'une des questions que j'ai posées auparavant, et je vais m'en tenir au thème récurrent qui se dégage de notre dernière semaine d'audiences, j'aimerais savoir ceci: de nombreux témoins nous ont dit que les Américains allaient mettre l'accent, sans doute avec raison, sur les questions

border issues. I wonder if you share that view from your perspective, and if you believe that that is an issue which you will have to deal with?

Mr. McCreary: Yes. We certainly agree that one of the underlying things within the U.S. since September 11 is that the U.S. has become a very inward-looking nation, and that is a very problematic position for us as its neighbour. When they are both inward-looking and feel insecure, that creates a tough dynamic for us. Have we, at this point, had physical limitations and experienced physical costs as a result of their security agenda? Given the threat of a looming tariff that has caused us to do very much less business in the current year, the security issue has not been as centre-of-mind as the potential for a 37 per cent tariff.

Mr. Jarjour: I hesitate somewhat to give an answer on the record on this one, because it will just get picked up and used. Certainly, our understanding is that the new border measures that are being considered in the U.S. would not apply to wheat, so I think we are alright on that. Now that, obviously, could be subject to change.

The Chairman: Your product goes by rail, I think, does it not? It is mostly shipped by rail?

Mr. Jarjour: Yes, it is shipped mostly by rail.

I would like to go back to another point that was raised a bit earlier. We are expecting that some duties could be imposed as early as March. Will that be the final determination? We do not think so. At the end of the day, countervail duty or anti-dumping procedures are lengthy; they are complicated. Duties can be applied in the short term and subsequently either reduced or eliminated at the end of a portion of the investigation. Ultimately, what needs to be determined by the U.S. International Trade Commission is whether or not Canadian exports of wheat and durum into the U.S. are causing injury. We just cannot see how they can ever demonstrate that that would be the case, and that ultimately duties should not be applied. That is our firmly held position.

The Chairman: I want to remind everyone that we have yet to hear from the Agricultural Producers Association of Saskatchewan and the National Farmers Union. It is Friday, and people have connecting flights to make, such as Senator Setlakwe. These are the problems that I have to face as chairman.

Senator Andreychuk: This is the fate that we often have in the Prairies, easterners complaining about the planes that they have to catch.

The Chairman: Senator Setlakwe has been at every meeting since nine o'clock Monday morning.

Senator Andreychuk: I am just tweaking the chairman, not Senator Setlakwe.

The Chairman: I am not leaving. I am fine

relatives à la sécurité et aux frontières. Je me demande si vous partagez ce point de vue et si vous pensez qu'il s'agit d'un problème auquel vous devrez vous attaquer?

M. McCreary: Oui. Nous sommes certainement d'accord pour dire que l'une des conséquences sous-jacentes du 11 septembre aux États-Unis est que ce pays s'est replié sur lui-même, ce qui constitue une situation très problématique pour nous à titre de voisins. Lorsque les États-Unis se replient sur eux-mêmes et ne se sentent pas en sécurité, la dynamique est difficile pour nous. Leur programme de sécurité entraîne-t-il à ce jour des restrictions matérielles et des coûts matériels pour nous? Étant donné la menace imminente de l'imposition de droits qui nous a incités à conclure beaucoup moins de marchés au cours du présent exercice, la question de la sécurité ne nous a pas autant préoccupés que le risque d'imposition de droits de 37 p. 100.

M. Jarjour: J'hésite à donner une réponse aux fins du compte rendu à ce propos parce qu'on va la singulariser et s'en servir. Ce que nous comprenons, c'est que les nouvelles mesures frontalières envisagées aux États-Unis ne s'appliqueraient pas au blé. Je pense donc que nous ne courrons pas de risque à ce propos. De toute évidence, la situation pourrait changer.

Le président: Vos produits sont transportés par rail, n'est-ce pas? Ne sont-ils pas principalement transportés par rail?

M. Jarjour: Oui.

J'aimerais revenir sur un autre point qui a été soulevé un peu plus tôt. Nous nous attendons à ce que certains droits puissent être imposés dès le mois de mars. S'agira-t-il de la décision finale? Nous ne le pensons pas. Au bout du compte, les procédures relatives aux droits compensateurs ou à l'anti-dumping sont longues et complexes. On peut imposer des droits à court terme et, par la suite, les réduire ou les éliminer à la fin d'une partie de l'enquête. En fin de compte, l'International Trade Commission des États-Unis doit déterminer si les exportations canadiennes de blé et de blé dur vers les États-Unis causent ou non des préjudices. Nous ne démordons pas.

Le président: Je tiens à rappeler à tous que nous devons encore entendre l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan et le Syndicat national des cultivateurs. Nous sommes vendredi, et certains, comme le sénateur Setlakwe, ont des correspondances à prendre. Voilà le genre de problèmes auxquels je suis confronté à titre de président.

Le sénateur Andreychuk: C'est le sort qui nous attend chaque fois que nous venons dans les Prairies: les habitants de l'Est nous parlent sans cesse des avions qu'ils doivent prendre.

Le président: Le sénateur Setlakwe n'a pas manqué une seule réunion depuis 9 heures lundi matin.

Le sénateur Andreychuk: Je taquinais le président, et non le sénateur Setlakwe.

Le président: Je ne vais nulle part. Tout va très bien.

Senator Andreychuk: I will abandon the question. I think it is complex but very important, because it goes again to Canada's strategy. When you are talking about agriculture, it is not just grain, it is all of the agricultural products and how they play in the negotiations, how the negotiations are handled and what gets priority. I will just leave that thought with you. Perhaps I will have to pursue it another day.

The Chairman: Thank you, Senator Andreychuk, I appreciate that. Unless anyone has a quick answer?

Mr. McCreary: It is not a quick question; it is a tough one.

The Chairman: Thank you very much for sharing your wisdom with us. It has been a very interesting session, and we have appreciated it.

Honourable senators, we now welcome Mr. Darren Qualman of the National Farmers Union and Mr. Dave Brown of the Agricultural Producers Association of Saskatchewan.

Mr. Brown, please proceed.

Mr. Dave Brown, Vice-President, Agricultural Producers Association of Saskatchewan: Mr. Chairman, as vice-president of a new organization, it is quite an honour to appear before a committee such as this. I do not feel well qualified to do this, but we are jumping in with both feet.

The Chairman: That is the only way to do it around here.

Mr. Brown: The Agricultural Producers Association of Saskatchewan is a general farm organization that was formed to provide farmers with a democratically-elected, grassroots, non-partisan organization based on the rural municipal structure in Saskatchewan.

The Saskatchewan general farm organization, APAS, has a vision for agriculture; one where profitability is restored to Saskatchewan's producers, where younger generations can afford to take over the future of agriculture, and where producers in Saskatchewan are treated fairly, both nationally and globally.

Saskatchewan farm families operate small businesses and are important contributors to Saskatchewan and Canadian economies. The agri-food industry in Saskatchewan provides nearly 40 per cent of the jobs in Saskatchewan's economy and contributes 9.5 of Saskatchewan's GDP. Saskatchewan exports approximately $4.5-billion worth of agri-food product annually. In general, the agri-food industry benefits all Canadians by providing safe and affordable food, employment and a clean, sustainable environment.

Throughout its history, the success of Canadians agriculture has been dependent on the availability of viable export and domestic markets for its product. As a representative of

Le sénateur Andreychuk: Je vais renoncer à ma question. Je pense qu'elle est complexe, mais très importante, dans la mesure où elle nous ramène à la stratégie du Canada. L'agriculture ne se résume pas aux céréales. On doit aussi tenir compte de tous les produits agricoles et du sort qui leur est réservé dans le cadre des négociations, de la façon dont les négociations sont menées et de ce qui obtient la priorité. Je vais simplement vous laisser sur cette réflexion. Peut-être reviendrai-je sur ce point un autre jour.

Le président: Je vous remercie, sénateur Andreychuk, vous me rendez service. Quelqu'un a-t-il une réponse rapide à donner?

M. McCreary: Il n'y a pas de réponse rapide. Il s'agit d'une question épineuse.

Le président: Merci beaucoup de nous avoir fait part de vos lumières. La séance a été très intéressante, et nous vous en savons gré.

Honorables sénateurs, nous accueillons maintenant M. Darren Qualman du Syndicat national des cultivateurs et M. Dave Brown de l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan.

Monsieur Brown, la parole est à vous.

M. Dave Brown, vice-président, Agricultural Producers Association of Saskatchewan: Monsieur le président, à titre de vice-président d'un nouvel organisme, je suis très honoré de comparaître devant un comité comme le vôtre. Je ne me sens pas qualifié pour le faire, mais nous allons nous jeter dans le vide.

Le président: C'est la seule chose à faire ici.

M. Brown: L'Agricultural Producers Association of Saskatchewan (APAS) est un organisme agricole général qui a été formé pour doter les agriculteurs d'un organisme communautaire démocratiquement élu et non partisan fondé sur la structure municipale rurale de la Saskatchewan.

L'APAS, à titre d'organisme agricole général de la Saskatchewan, a une vision de l'agriculture, c'est-à-dire amener les producteurs de la Saskatchewan sur la voie de la rentabilité, donner aux jeunes générations les moyens d'assurer l'avenir de l'agriculture et faire en sorte que les producteurs de la Saskatchewan soient traités équitablement, au pays et dans le monde.

Les familles agricoles de la Saskatchewan exploitent de petites entreprises et apportent une contribution importante à l'économie de la Saskatchewan et du Canada. En Saskatchewan, l'industrie agroalimentaire compte pour près de 40 p. 100 des emplois au sein de l'économie de la province et pour 9,5 p. 100 du PIB de la Saskatchewan. Chaque année, la Saskatchewan exporte des produits agroalimentaires d'une valeur d'environ 4,5 milliards de dollars. En général, l'industrie agroalimentaire profite à l'ensemble des Canadiens en produisant des aliments sûrs et abordables, des emplois de même qu'un environnement propre et durable.

La réussite de l'agriculture canadienne, tout au long de son histoire, a été liée à la présence de marchés extérieurs et intérieurs viables. À titre de représentante des agriculteurs de la

Saskatchewan farmers, APAS has a significant interest in assuring that both domestic policy and international trade policy provide Canadian producers with an equitable and profitable marketplace.

North American agricultural trade: Since the implementation of the Canada-U.S. Trade Agreement in 1989, Canada's agricultural exports to the U.S. have nearly tripled. The United States is by far Canada's largest agricultural export market. The share of our total exports going to the U.S. has been steadily growing. In 2001, the U.S. market was the destination for over 62 per cent of Canada's agricultural exports. Canada imports from the United States as well. We import more processed food while we export more unprocessed commodity. The range of exports to the U.S. is quite diverse.

The Mexican market is relatively small in comparison, accounting for 33.6 per cent of our agricultural exports in 2001. One of Canada's prime goals in the Canada-U.S. free trade negotiations was to establish control over protectionism as practiced by the United States. Unfortunately, we were unable to achieve that. Canadian pork producers had a painful and expensive experience coping with U.S. countervailing duties on hogs and pork. Beef also had an expensive experience in defending against a U.S.-launched trade investigation. The Canadian Wheat Board has come under scrutiny on several occasions in the last few years. The problem is related not just to the duties that are actually imposed. Even if Canadian producers are able to mount a successful defence against countervail and anti-dumping, the process is time-consuming, costly, and can disrupt current trade.

We have not experienced comparable trade remedy problems with the Mexicans. We are, however, nervous. Mexico has changed its trade remedy law and has increased its anti-dumping action, and the rules on trade remedy are the same for Mexico as they are for the U.S.

It seems that if one type of action does not retard imports to the satisfaction of U.S. producers, new ways will be tried. An example is the new country-of-origin labelling requirements. The U.S. farm bill requires that, after September 30, 2004, retailers provide identification of country of origin for a broad range of agricultural products: beef, pork, lamb, fish, perishable agricultural commodities. Under this legislation, a product must be produced from start to finish in the United States. If the production leading to the final product is carried out in more than one country, all will have to be identified on the label. The parties in the production and marketing chain will be required to maintain two years of verifiable country-of-origin products. The paperwork burden and associated cost created by this legislation

Saskatchewan, l'APAS tient à ce que la politique intérieure et la politique commerciale internationale assurent aux producteurs canadiens un marché équitable et rentable.

Commerce agricole nord-américain: depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis en 1989, les exportations agricoles canadiennes vers les États-Unis ont presque triplé. Les États-Unis sont, et de loin, le principal marché pour l'exportation de produits agricoles canadiens. Le pourcentage de nos exportations totales vers les États-Unis a augmenté progressivement. En 2001, plus de 62 p. 100 des exportations agricoles canadiennes étaient destinées aux États-Unis. De la même façon, le Canada importe des produits des États-Unis. Nous importons plus de produits transformés, tandis que nous exportons plus de denrées non transformées. Nos exportations vers les États-Unis sont relativement diversifiées.

En comparaison, le marché mexicain est relativement petit: en 2001, il comptait pour 33,6 p. 100 de nos exportations agricoles. Dans le cadre des négociations pour le libre-échange Canada-États-Unis, l'un des principaux objectifs du Canada était de se protéger contre le protectionnisme des États-Unis. Malheureusement, nous ne sommes pas parvenus à nos fins. Les producteurs de porcs du Canada ont fait les frais de droits compensateurs imposés par les États-Unis sur les porcins et les porcs. L'industrie du bœuf a également dû se défendre contre une enquête en matière de commerce menée à l'instigation des États-Unis, ce qui lui a coûté cher. Au cours des dernières années, la Commission canadienne du blé s'est retrouvée sur la sellette à quelques reprises. Le problème ne se limite pas aux droits imposés. Même si les producteurs canadiens réussissent à se défendre contre l'imposition de droits compensateurs et de mesures anti-dumping, la procédure est coûteuse, exige du temps et peut nuire au commerce.

Avec le Mexique, nous n'avons pas connu de problème comparable lié aux recours commerciaux. Cependant, nous sommes nerveux. Le Mexique a modifié ses dispositions législatives relatives aux remèdes commerciaux et impose de nouvelles mesures anti-dumping. Par ailleurs, les règles qui régissent les recours commerciaux au Mexique sont les mêmes qu'aux États-Unis.

Si un type d'intervention n'a pas pour effet de différer les importations à la satisfaction des producteurs américains, il semble bien qu'on fera l'essai de nouveaux moyens. Mentionnons à titre d'exemple les nouvelles exigences relatives à la mention du pays d'origine sur les Mexicains. La Loi agricole des États-Unis porte que, après le 30 décembre 2004, les détaillants seront tenus d'indiquer le Pays de provenance d'un large éventail de produits agricoles: bœuf, porc, agneau, poisson et denrées agricoles périssables. En vertu de ces dispositions législatives, un article devra avoir été produit du début à la fin aux États-Unis. Si le produit fini est passé par plus d'un pays, on devra tous les énumérer sur l'étiquette. Les intervenants de la chaîne de production et de commercialisation seront tenus de conserver

are very large. There will be many additional operational costs incurred in adapting to these requirements as well.

This will be distinctive to the importation of Canadian products. The most serious problems will occur where importation of Canadian products creates the need to segregate the imported domestic product in the production and processing system. An example would be importation of Canadian piglets, feeder cattle, slaughter hogs, and cattle. These commodities are being attracted to the U.S. at low value presently by low-priced feed grain supplies in the United States. By adding extra costs to imported Canadian commodity, it will further damage the value of the Canadian producer. This is a continuation of the U.S. strategy to build value in their economy at the expense of the Canadian economy and agricultural industry.

The requirements will increase the cost of marketing food in the U.S. and do nothing to improve the quality or safety of the food that people eat. They are an unfortunate example of what may be done to protect the perceived interests of the U.S. farmers, regardless of the fairness and consequences of the action.

In the period since the 1995 signing of the WTO agreement, the U.S. has provided a high level of support to its farmers, far in excess of what has been available in Canada. The 2002 farm bill just raised the ante in this game of competitive protectionism. Purdue University economists believe that the predicted $18-billion annual price tag may underestimate the full cost of that bill. They think that the support provided by the bill is likely to depress world prices and thus increase the cost of support programs.

These subsidies create an unfair competitive situation in both the U.S. and third-country markets. While subsidies stimulate production in the U.S. and damage prices globally, the U.S. producer is sheltered from the damage by U.S. domestic support programs. The rest of the industry within the U.S. benefits from excess production, either to add value to it, or with it. The rest of the world industry and producers are disadvantaged because they have to compete with products and margins that were funded by the U.S. government.

We support Canada's efforts to achieve effective agreements to curb high levels of agricultural subsidies. The U.S. provides support for a broad variety of agricultural products, and wheat appears to be at the top of their list. When the Canada-U.S. trade agreement was implemented, Canada started exporting wheat to the United States. This met resistance from U.S. producers, and the U.S. government initiated an investigation into alleged unfair wheat trade practices. The investigation did not turn up any

des produits au pays d'origine vérifiable pour deux ans. Le fardeau administratif et les coûts associés à ces dispositions législatives sont considérables. Pour s'adapter à ces exigences, on devra faire face à de nombreux coûts opérationnels supplémentaires.

Ces mesures auront un effet particulier sur l'importation de produits canadiens. C'est lorsque l'importation de produits canadiens exigera qu'on fasse la ségrégation des produits importés dans le système de production et de transformation que les problèmes les plus graves surviendront. À titre d'exemple, citons l'importation de porcelets, de bovins d'engraissement, de porcs de boucherie et de bœufs du Canada. À l'heure actuelle, la faiblesse du prix des céréales fourragères aux États-Unis attire vers les États-Unis ces produits de faible valeur. Si on ajoute des coûts additionnels aux produits importés du Canada, la marge du producteur canadien sera encore réduite. Ainsi, les États-Unis reconduisent leur stratégie qui consiste à renforcer leur économie aux dépens de l'économie et de l'industrie agricole du Canada.

Les exigences entraîneront une augmentation du coût de la commercialisation d'aliments aux États-Unis et ne feront rien pour améliorer la qualité ou la sécurité des aliments consommés. Ce sont là des exemples malheureux des mesures qui peuvent être prises pour protéger les intérêts perçus des agriculteurs américains, indépendamment de l'injustice et des conséquences des interventions.

Au cours de la période qui a suivi la signature de l'accord de l'OMC en 1995, les États-Unis ont accordé une aide considérable à leurs agriculteurs, bien supérieure à celle dont ont bénéficié les agriculteurs canadiens. La Loi agricole de 2002 vient tout juste de faire monter les enchères d'un cran au jeu du protectionnisme concurrentiel. Des économistes de la Purdue University estiment que le coût annuel prévu de 18 milliards de dollars est peut-être inférieur à ce que sera la facture totale. Ils pensent que le soutien accordé au projet de loi vise à déprimer les prix mondiaux et donc à faire augmenter le coût des programmes de soutien.

Ces subventions créent une situation concurrentielle inéquitable aux États-Unis et dans des marchés tiers. Si les subventions stimulent la production aux États-Unis et entraîne une chute des prix mondiaux, le producteur américain est protégé par les programmes de soutien nationaux des États-Unis. Le reste de l'industrie des États-Unis profite d'une production excédentaire, grâce à elle ou à la valeur qu'on y ajoute. Le reste de l'industrie et des producteurs du monde sont défavorisés dans la mesure où ils doivent soutenir la concurrence des produits et des marges que le gouvernement des États-Unis a financés.

Nous appuyons les efforts que déploie le Canada pour conclure des accords efficaces capables de freiner les niveaux élevés de subventions agricoles. Les États-Unis soutiennent un large éventail de produits agricoles, et le blé semble venir en tête de la liste. Au moment de l'entrée en vigueur de l'accord commercial Canada-États-Unis, le Canada a commencé à exporter du blé vers les États-Unis. Les producteurs américains ont manifesté leur opposition, et le gouvernement des États-Unis a entrepris de faire

unfair practices on the part of Canada. Canada, however, agreed to voluntary limits on the volume of exports for a period of time.

The WTO Agreement on Agriculture eliminated any GATT right that the U.S. might have had to impose restrictions on the import of Canadian wheat. The voluntary limits came to an end but the resistance of U.S. grain producers continued, and there were attempts at the local and state levels to block imports of Canadian grain. These attempts did not succeed, but a new investigation was launched.

Subsidy countervail and anti-dumping actions have been launched in the U.S. trade remedy process. The action is well under way. The U.S. International Trade Commission determined that there was a reasonable indication that industries in the United States are materially injured by reason of imports from Canada of durum and hard red spring wheat.

The Chairman: I do not want to interrupt your thread, Mr. Brown, but I just wanted to ask, do you think that you could summarize a little bit, because it would probably help us all?

Mr. Brown: I realize there is repetition in what we are saying and in what you have heard already.

In the proceeding we have identified problems. What tools do we have to resolve the disputes? It may be possible to challenge the U.S. country-of-origin labelling requirements when the mandatory phase is implemented. This could be done under NAFTA or the WTO, but there is little indication as to whether such a challenge might be successful.

In addition, there already have been massive expenditures incurred by industry to comply with the guidelines. Agricultural trade with NAFTA countries is very important to the interests of Canadian farmers.

APAS recommends that Canadian government agricultural trade policy goals should include the maintenance of export opportunities to the United States, but should give priority to diversifying our agricultural export market so that, over time, we can reduce our dependence on one market.

Our experience in agriculture would indicate that resolution of problems in this manner would mean accepting the U.S. way of doing things and relinquishing our right to have different policies and marketing systems.

Questions related to domestic support, export subsidies and state trading enterprises should be dealt with at the WTO. Canada should maintain its current approach to tariff reductions and

enquête sur de prétendues pratiques déloyales concernant le commerce du blé. L'enquête n'a révélé aucune pratique déloyale de la part du Canada. Le Canada, cependant, a volontairement accepté de limiter le volume de ses exportations pendant une certaine période.

L'Accord sur l'agriculture de l'OMC a eu pour effet d'éliminer tout droit qu'exerçaient les États-Unis en vertu du GATT d'imposer des restrictions aux importations de blé canadien. Les limites volontaires ont pris fin, mais pas la résistance des producteurs céréaliers des États-Unis, et on a tenté, au niveau local et au niveau des États, de faire obstacle aux importations de céréales canadiennes. Ces tentatives ont avorté, mais on a malgré tout lancé une nouvelle enquête.

En vertu de la procédure de recours commerciaux des États-Unis, on a entrepris des actions relatives à l'imposition de droits compensateurs et de mesures anti-dumping. La procédure est bien engagée. L'International Trade Commission des États-Unis a statué qu'il était raisonnable de penser que les importations de blé dur et de blé de force roux de printemps du Canada faisaient subir un préjudice considérable à des industries des États-Unis.

Le président: Je ne veux pas vous faire perdre le fil, monsieur Brown, mais je voulais simplement vous demander si vous pourriez résumer un peu, ce qui nous rendrait probablement service à tous?

M. Brown: Je me rends compte que ce que nous disons reprend ce que vous avez déjà entendu.

Nous avons défini des lacunes dans la procédure. De quels outils disposons-nous pour régler les différends? Au stade de la mise en œuvre de la phase d'application obligatoire, on pourra peut-être contester les exigences des États-Unis relativement à la mention du pays d'origine sur les étiquettes. On pourrait passer par l'ALENA ou par l'OMC, mais on dispose de peu de données permettant de conclure qu'une telle contestation serait couronnée de succès.

De plus, l'industrie doit déjà engager des dépenses massives pour se conformer aux lignes directrices. Le commerce agricole au sein des pays signataires de l'ALENA revêt une très grande importance pour les agriculteurs du Canada.

L'APAS recommande que la préservation des débouchés vers les États-Unis fasse partie des objectifs de la politique de commerce agricole du gouvernement du Canada, mais qu'on accorde la priorité à la diversification de nos marchés dans le domaine des exploitations agricoles de façon que, au fil des ans, nous soyons en mesure de réduire notre dépendance à l'égard d'un seul marché.

Dans le domaine de l'agriculture, l'expérience nous montre que le fait de régler les problèmes de cette manière équivaudrait à accepter la manière de faire des États-Unis et à renoncer à notre droit de créer des politiques et des régimes de commercialisation différents.

Les questions relatives au soutien national, aux subventions à l'exportation et aux sociétés de commercialisation des États devraient être traitées à l'OMC. Le Canada devrait conserver son

elimination. That is, being willing to reduce or eliminate on a reciprocal basis agricultural tariffs, while recognizing that Canada has some sensitive commodities.

We believe that Canada must not only defend its right to establish and maintain effective marketing structures, but seek allies and vigorously promote WTO rules that clearly confirm the right of countries to grant producer-supported marketing bodies the power to regulate the volume of the domestic product marketed, to operate a central desk selling agency, and to pool returns in a fashion that does not distort international trade.

Canadian farmers are affected by the actions of governments in other countries. Foreign subsidy, trade actions, and other activities can all harm the Canadian agricultural industry. Where an injury to Canadian farmers can be identified, the federal government must be prepared to implement and fund strategies and programs to mitigate the imbalance re affected commodities. In order to be effective, safety net programs need to take into account the effects of actions by other countries.

The provision of adequate weather and income safety net programs for Canadian agriculture is essential to the maintenance of the competitiveness of our agriculture sector.

We thank you for the opportunity to present our views to your committee and would be pleased to try and answer any questions that you may have about our submission.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Qualman, would you like to proceed?

Mr. Darrin Qualman, Executive Director, National Farmers Union: Mr. Chairman and honourable senators, just to make two quick comments to describe the two organizations that I work for and with. The NFU was founded in 1969 and is a voluntary organization of farm families across Canada, producing all commodities. We work to maintain the family farm as a primary unit of food production in Canada, and to ensure that all Canadians have access to safe and nutritious food.

The National Farmers Union was also a founding member of a global federation of agricultural organizations called Via Campesina. Created in 1992, the Via Campesina has grown to include more than 69 farm organizations in 37 countries, and the Via Campesina members represent small- and medium-sized farmers, landless peasants, agricultural workers, rural women and indigenous communities.

In the short time that I have today, I would like to do two things: One, very briefly, I want to outline some of the negative effects that trade agreements, including the trade agreements

approche actuelle de réduction et d'élimination des droits, c'est-à-dire accepter de réduire ou d'éliminer les droits agricoles suivant le principe de la réciprocité, tout en reconnaissant que le Canada compte certaines denrées délicates.

Nous pensons que le Canada non seulement doit défendre son droit d'établir et de conserver des structures de commercialisation efficaces, mais aussi chercher des alliés et faire vigoureusement la promotion des règles de l'OMC qui confirment hors de tout doute le droit des pays d'accorder à des organismes de commercialisation bénéficiant du soutien des producteurs le pouvoir de réglementer le volume de la production intérieure commercialisée, d'exploiter une organisation de vente à comptoir central et de mettre les revenus en commun, à condition que cela n'ait pas pour effet d'entraver le commerce international.

Les actions des gouvernements d'autres pays ont un effet sur les agriculteurs canadiens. Les subventions étrangères, les actions commerciales et d'autres activités sont toutes susceptibles de porter préjudice à l'industrie agricole canadienne. Là où il est possible de définir des torts subis par les agriculteurs canadiens, le gouvernement fédéral doit être prêt à mettre en œuvre et à financer des stratégies et des programmes susceptibles de corriger le déséquilibre des denrées touchées. Pour être efficaces, les programmes de sécurité du revenu doivent tenir compte des effets des mesures prises par d'autres pays.

L'établissement de programmes adéquats de sécurité du revenu et de protection contre les phénomènes climatiques est essentiel au maintien de la compétitivité de notre secteur agricole.

Nous vous remercions de l'occasion que vous nous avez donnée de faire valoir nos vues devant le comité, et nous nous ferons un plaisir de répondre à d'éventuelles questions concernant notre mémoire.

Le président: Je vous remercie beaucoup. Monsieur Qualman, vous êtes prêt?

M. Darrin Qualman, directeur exécutif, Syndicat national des cultivateurs: Monsieur le président et honorables sénateurs, permettez-moi d'abord de dire quelques mots au sujet des deux organisations pour et avec lesquelles je travaille. Le Syndicat national des cultivateurs (SNC) a été fondé en 1969. Il s'agit d'un organisme bénévole qui représente les familles agricoles du Canada dont la production est variée. Nous nous efforçons de préserver la ferme agricole à titre d'unité principale de production alimentaire au Canada et de faire en sorte que tous les Canadiens aient accès à des aliments sûrs et nutritifs.

Le Syndicat national des cultivateurs a également été l'un des membres fondateurs d'une fédération mondiale d'organismes agricoles appelés Via Campesina. Créée en 1992, Via Campesina regroupe maintenant plus de 69 organisations agricoles réparties dans 37 pays, et ses membres représentent des agriculteurs de petite et de moyenne taille, des paysans sans terre, des travailleurs agricoles, des femmes vivant en milieu rural et des communautés autochtones.

Pendant le peu de temps qui m'est imparti, j'aimerais faire deux choses: premièrement, je veux souligner très brièvement certains des effets négatifs que les accords commerciaux, y compris les

between Canada, the U.S., and Mexico, have had on family farm agriculture and the agricultural sector in Canada. Second, and probably more important, I want to present a theory as to why free trade and globalization are hurting and not helping the family farms in Canada. I want to present, perhaps, a new way of thinking about trade and trade agreements.

As you know, in January of 1989, Canada implemented the historic Canada-U.S. Free Trade Agreement, following that up in 1994, along with the United States and Mexico, with NAFTA, and then in 1995 we implemented the WTO agreement on agriculture. Beginning in 1989, then, we have had 14 years of what most Canadians would call free trade. The question is, how is it working for farmers?

In attempting to answer that question, I will just look at some economic indicators that compare 1988, the year before we embarked on the free trade experiment, to 2002. I think you have the report that I sent in. It is just four pages long, and I think we can move through that very briefly. It has some of the numbers in it that I will refer to. I will move through the numbers very quickly and you can look at them at your leisure.

Again, we are comparing 1988 to 2002, with leading economic indicators, in an attempt to answer the question: How has free trade worked for farmers? None of these numbers have been adjusted for inflation.

The Chairman: Sorry, none of them?

Mr. Qualman: None of them have been adjusted for inflation. They are just the raw numbers.

As was pointed out by Mr. Brown, between 1988 and 2002, our exports have more or less tripled, and they rose fastest after 1988 with the signature of the Free Trade Agreement, so agri-food exports have nearly tripled.

Realized net farm income, however, has remained more or less unchanged. Farmers have not benefited from those increases in exports. Again, these figures are unadjusted for inflation. If you adjust them for inflation, the realized net farm income numbers are down a further 24 per cent.

Between 1988 and 2002, farm debt doubled from approximately $22 billion to approximately $44 billion. The farm price of wheat has remained virtually unchanged. This is 2002 data. For 2003, it may be a little better, perhaps a dollar a bushel better, but those numbers seem to be moving up and down and it is not certain what we will get in the 2002-03 crop year.

The Chairman: Just one point, these figures, of course, they are total exports? They are not just exports to the U.S.?

accords commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, ont eus sur l'agriculture familiale et le secteur agricole au Canada. Deuxièmement, et c'est peut-être plus important, je veux présenter une théorie expliquant pourquoi le libre-échange et la mondialisation nuisent aux fermes familiales du Canada au lieu de leur venir en aide. J'aimerais peut-être proposer une nouvelle conception du commerce et des accords commerciaux.

Comme vous le savez, en janvier 1989, le Canada a mis en œuvre l'historique Accord de libre-échange Canada États-Unis suivi, en 1994, de l'accord commercial conclu avec les États-Unis et le Mexique, soit l'ALENA. Puis, en 1995, nous avons mis en œuvre l'Accord sur l'agriculture de l'OMC. Depuis 1989, nous vivons donc sous le régime de ce que la plupart des Canadiens appelleraient le libre-échange. La question qui se pose est la suivante: ce régime fonctionne-t-il pour les agriculteurs?

Pour tenter de répondre à cette question, je vais examiner certains indicateurs économiques qui comparent 1988, soit l'année qui précède l'aventure du libre-échange, à 2002. Je pense que vous avez en main le rapport que j'ai fait parvenir. Il fait seulement quatre pages, et je pense que nous pouvons le parcourir très brièvement. Vous y retrouverez certains des chiffres auxquels je ferai allusion. Je vais parcourir les chiffres très rapidement, et vous pourrez les consulter à votre convenance.

Une fois de plus, nous comparons les principaux indicateurs économiques pour 1988 et 2002 afin de répondre à la question suivante: le libre-échange a-t-il fonctionné pour les agriculteurs? Aucun des chiffres n'a été corrigé en fonction de l'inflation.

Le président: Pardonnez-moi. Vous avez dit: aucun des chiffres?

M. Qualman: Aucun n'a été corrigé en fonction de l'inflation. Ce sont uniquement des données brutes.

Comme M. Brown l'a indiqué, entre 1988 et 2002, nos exportations ont plus ou moins triplé, et c'est après la signature de l'Accord de libre-échange en 1988 qu'elles ont augmenté le plus rapidement. Nos exportations agroalimentaires ont donc presque triplé.

Le revenu agricole net réalisé est toutefois demeuré à peu près le même. Les agriculteurs n'ont tiré aucun avantage de l'augmentation des exportations. Une fois de plus, ces chiffres n'ont pas été corrigés en fonction de l'inflation. Si on les corrige en fonction de l'inflation, on se rend compte que les chiffres relatifs au revenu agricole net réalisé sont de 24 p. 100 inférieurs.

Entre 1988 et 2002, la dette agricole a doublé, passant de 22 milliards de dollars à environ 44 milliards de dollars. Le prix du blé à la ferme est demeuré pratiquement le même. Ce sont des données pour 2002. Pour 2003, la situation sera peut-être un peu meilleure, peut-être un dollar le boisseau de plus, mais les données semblent fluctuer à la hausse et à la baisse, et nous ne savons pas de façon certaine ce que nous réserve la campagne agricole 2002-2003.

Le président: Je veux juste vérifier un détail. Ces chiffres, bien entendu, représentent les exportations totales? Ce ne sont pas que les exportations vers les États-Unis?

Mr. McCreary: That is correct. The grocery store price of bread has increased, even as the price of grain has decreased. We point out that in 1988 we had the Two-Price Wheat program, so millers were taking $7 wheat and making it into bread. Now they are making bread out of $4 or $5 wheat, yet the price of bread in the grocery store has gone up.

Farmers are not the only part of the system that is being hurt. The bottom two figures there talk about our cooperatives. In 1988 the vast majority of Western Canada grain worked through four farmer-owned cooperatives. Now we have no farmer-owned cooperatives in the west moving grain.

In the dairy sector, about two-thirds of Canadian milk moved through farmer-owned cooperatives in 1988. Today, approximately only one-third does.

The next three numbers show the takeover of the Canadian food processing sector by foreign transnationals, or the next two, I guess it is.

In 1988, half the flour milling capacity in Canada was owned by Canadians. Today, just 21 per cent is so owned. In 1988, Archer Daniels Midland did not own a flour mill in Canada. Today, Archer Daniels Midland owns half the flour mills in Canada.

The next number is with respect to malt plants. This is very strategic. Malt is what we make our beer out of, and losing control of this sector to foreign transnationals is very strategic. Canada had owned 95 per cent of its malt capacity in 1988. In 2002, we own just 12 per cent.

With respect to the change in jobs, there has actually been a decline in food processing jobs between 1988 and 2002, and that is especially problematic. Free trade agreements, increased exports, the end of the Crow Benefit — all of those things were to lead to increased processing, especially in Western Canada and rural Canada, to jobs and to diversification. Unfortunately, that has not happened.

The next numbers look at farmers' costs. The freight rates are up five-fold, and that is directly related to trade agreements. One of the things we were told when the Crow Benefit was terminated in 1995, was that that needed to be done in order to comply with trade agreements. We have seen freight rates in this case, in the Saskatoon example, increase five-fold.

Fertilizer is up; fuel is up. The number of major machinery companies fell from six to three. I will come back to this subject just at the end. You see this in sector after sector: tremendous consolidation and concentration, mergers, and the numbers of companies and competitors decreasing.

M. McCreary: Exactement. Le prix du pain vendu à l'épicerie a augmenté, même si le prix du grain a diminué. Nous rappelons que, en 1988, il y avait le Programme de double tarif du blé: les minotiers faisaient du pain à partir de blé vendu 7 $. De nos jours, ils font du pain avec du blé vendu à 4 ou 5 $, et pourtant le prix du pain vendu dans les épiceries a augmenté.

Il n'y a pas que les agriculteurs qui souffrent dans le système. Les deux dernières statistiques, ici, portent sur nos coopératives. En 1988, la grande majorité du grain de l'ouest du Canada passait par quatre coopératives appartenant à des agriculteurs. Maintenant, il n'y a, dans l'Ouest, aucune coopérative appartenant à des agriculteurs qui expédient du grain.

Dans le cas du secteur laitier, en 1988, les deux tiers environ du lait canadien passaient par des coopératives appartenant à des agriculteurs. Aujourd'hui, c'est le tiers environ.

Les trois statistiques suivantes laissent voir à quel point les transnationales étrangères ont mis la main sur le secteur canadien de la transformation des aliments, sinon les deux suivantes, je crois.

En 1988, la moitié de la capacité meunière au Canada était l'affaire d'intérêts canadiens. Aujourd'hui, cela ne monte qu'à 21 p. 100. En 1988, Archer Daniels Midland ne possédait aucune minoterie au Canada. Aujourd'hui, Archer Daniels Midland est propriétaire de la moitié des minoteries au Canada.

La statistique suivante porte sur les usines de maltage. C'est un secteur très stratégique. Le malt est ce qui nous permet de fabriquer la bière; or, la prise en main de ce secteur par les transnationales étrangères est une perte stratégique importante. Le Canada, en 1988, possédait 95 p. 100 de sa capacité de maltage. En 2002, ce n'est plus que 12 p. 100.

Pour ce qui est de l'évolution de l'emploi, de fait, il y a eu un déclin du nombre d'emplois dans le secteur de la transformation entre 1988 et 2002, et voilà qui pose particulièrement des problèmes. L'adoption d'accords de libre-échange, l'accroissement des exportations, l'élimination de la subvention du nid-de-corbeau — ce sont tous des facteurs qui devaient déboucher sur un accroissement de la transformation, surtout dans l'ouest du Canada et dans les régions rurales du pays, sur des emplois et sur de la diversification. Malheureusement, cela n'est pas arrivé.

Les chiffres suivants représentent les coûts pour les agriculteurs. Les tarifs de fret ont quintuplé, ce qui est lié directement aux accords commerciaux. Une des choses que l'on nous a dites au moment où la subvention du nid-de-corbeau a été éliminée en 1995, c'est qu'il fallait procéder ainsi pour se conformer aux accords de commerce. Nous avons constaté, dans ce cas, que le tarif de transport des marchandises a quintuplé, pour ce qui est de Saskatoon.

Le prix de l'engrais a augmenté; le prix du carburant aussi. Le nombre de sociétés fabriquant de la machinerie agricole est passé de six à trois. Je reviendrai sur ce sujet à la toute fin de mon exposé. On constate cela de secteur en secteur: un incroyable mouvement de consolidation et de concentration, des fusions, et le nombre d'entreprises et de concurrents qui diminue.

Government spending in support of agriculture has gone down. Again, these figures are not adjusted for inflation. The number of farms in Canada has also gone down. Between 1996 and 2001, as you probably know, we lost 11 per cent of our family farms in this country.

The last four, and I realize that I need to move through this submission very quickly, just zeros in on one sector, and that is the hog and pork sector. Between 1998 and 2002, two-thirds of the family farm hog producers in Canada were pushed out of production. Now, many people would say that if you reduce the number of farmers, you will get greater efficiency. We have always disputed that, but let us look at that for a moment. We have reduced the number of hog farmers by two-thirds, and if you are looking for efficiency and the benefits of efficiency, you would expect to see lower grocery store pork prices. If you look, grocery store pork prices have gone up by almost 40 per cent. If there is efficiency there, you just wonder who is benefiting from it. The farmer is not benefiting.

You will notice in the next set of numbers that the farmer is getting the same amount that he or she did in 1988, and in the packing plant work he is getting almost the same pay per hour that he or she did in 1988. Thus it is tough to see where those benefits are going.

Just to close, I guess we could provide more data on the effects of free trade, but I think the deeper you look into it, the more you see that the increase in trade and the effects of the free trade agreements over the past 14 years have not benefited family farms, and have not benefited the Canadian agricultural economy as a whole. That begs the question of why that might be. I guess the way we have come to understand the effects of trade agreements is that trade agreements do two things simultaneously when it comes to agriculture. The first thing they do is they force the 1 billion farmers on the planet into a single, hyper-competitive market, and at the very same time they trigger waves of mergers amongst agri-business corporations that reduce competition amongst those companies. Thus the competition faced by farmers goes up, and the competition faced by machinery companies, for instance, as they merge and become fewer, actually goes down.

It is not controversial to say that as competition increases, as it has for farmers, prices and profits will go down. As competition decreases, as it has for agri-business corporations in almost every link in that agri-food chain, as that competition decreases through mergers, prices and profits will go up. That is exactly what we have seen over the last 14 years.

We have a farm crisis today, and the farm crisis goes on and on. However, if you look at the corporations that control almost every other link in that chain, the fertilizer companies, the

Les dépenses de l'État en agriculture ont baissé. Encore une fois, les statistiques que je vous donne ne sont pas rajustées en fonction de l'inflation. Le nombre de fermes au Canada a également baissé. De 1996 à 2001, comme vous le savez probablement, nous avons perdu au Canada 11 p. 100 de nos fermes familiales.

Les quatre derniers chiffres, et je me rends compte du fait que je dois présenter mon exposé très rapidement, ne portent que sur un secteur — le secteur des porcins et du porc. De 1988 à 2002, les deux tiers des familles productrices de ce secteur au Canada ont été écartées. Bon, bien des gens diront que si vous réduisez le nombre d'agriculteurs, vous allez obtenir une plus grande efficience. Nous avons toujours contesté cette notion; tout de même, jetons un coup d'œil là-dessus. Nous avons réduit des deux tiers le nombre d'éleveurs de porc, et qui cherche à voir les résultats de l'efficience et les avantages de l'efficience pourrait s'attendre à voir baisser le prix du porc à l'épicerie. Si vous regardez la situation, vous constatez que le prix du porc à l'épicerie a augmenté de presque 40 p. 100. S'il y a là de l'efficience, il y a lieu de se demander qui en profite. Ce n'est pas l'éleveur qui en profite.

La série de statistiques qui suit vous permettra de voir que l'éleveur obtient le même montant que ce qu'il recevait en 1988, et que le travailleur de l'usine de transformation obtient presque le même taux horaire qu'il obtenait en 1988. Allez donc savoir où s'en vont tous ces avantages.

Pour terminer, j'imagine que nous pourrions vous fournir des données sur les effets du libre-échange, mais je crois que plus on en approfondit l'étude, plus on voit que l'accroissement de l'activité commerciale et les effets des accords de libre-échange adoptés au cours des 14 dernières années n'ont pas profité aux fermes familiales, ni à l'économie agricole du Canada dans son ensemble. Poser la question, c'est y répondre. J'imagine qu'il faut finir par comprendre que les accords commerciaux ont deux effets simultanés sur l'agriculture. Premièrement, ils forcent le milliard d'agriculteurs qui se trouvent sur la planète à intégrer un seul et unique marché hyperconcurrentiel; en même temps, ils déclenchent des vagues de fusion parmi les grandes sociétés de l'agroalimentaire, vagues qui réduisent la concurrence entre les entreprises en question. Par conséquent, la concurrence à laquelle font face les agriculteurs s'accroît, et la concurrence à laquelle font face les fabricants de machinerie, par exemple, au fil des fusions et de la diminution de leur nombre, de fait, baisse.

On peut affirmer sans se tromper que plus la concurrence s'accroît, comme cela a été le cas chez les agriculteurs, plus les prix et les profits baissent. Au fur et à mesure que la concurrence diminue, comme cela a été le cas pour les grandes sociétés de l'agroalimentaire, à presque tous les maillons de la chaîne agroalimentaire, au fur et à mesure que la concurrence baisse à la suite des fusions, les prix et les profits augmentent. C'est exactement ce que nous avons constaté au cours des 14 dernières années.

Nous vivons une crise agricole aujourd'hui, et c'est une crise agricole qui n'en finit plus de finir. Tout de même, si vous étudiez la situation des grandes sociétés qui contrôlent presque tous les

railways, the chemical companies, the food retailers, the restaurants, the profits are very large, with return on equity rates in the 20, 30 and sometimes 100 per cent levels, while farmers have lost.

What has happened is that, by globalizing the markets and bringing farmers into competition with each other, we have pushed down their market power, and through mergers, the transnationals that control the other sectors have pushed up their market power. It is that balance of market power that determines the allocation of profits within the agri-food chain.

The current farm income crisis is happening in spite of all these increased exports because the trade agreements that facilitated the increased trade have also facilitated explosive growth in the market power of agri-business transnationals that have allowed them to take the profits that formerly went to the farm level.

Just in closing, I will say that it is not that trade is a problem. Had we maintained a similar structure to what we had in the 1970s, and perhaps the early 1980s, more trade would have benefited farmers. But as we globalized those markets and handed more power over to the transnationals, those same transnationals have been able to take any benefits that might have gone to the farm level, and farmers have been left worse and worse off.

The Chairman: Thank you, Mr. Qualman. I must say that I cannot help but comment that if there is one area where there does not appear to be free trade, it is in agriculture, with all of the barriers that exist, and the fiddling around that goes on in the agricultural market.

Senator Andreychuk: I have followed the fate of the National Farmers Union for many years, as long as Wayne Easter, anyway, and Netty Wiebe.

I have seen the statistics and your issues. I have two questions: One is, would we be better off today, given that we have NAFTA, free trade and the movement in the World Trade Organization, if we had had a different farm policy towards farms? In other words, I have heard the comment made that if we took the European approach, the French and the German approach about family farms, would we be better off? As opposed to not defining what our objective was with respect to the farm person, and that has lead to some mixed messages and opportunities for the federal government?

The Chairman: To whom were you addressing your question?

Senator Andreychuk: To Mr. Qualman, Mr. Chairman. Then my other question is for either one of you: Given that the World Trade Organization is inevitable, and given that agriculture is a

autres maillons de la chaîne en question, les producteurs d'engrais, les chemins de fer, les fabricants de produits chimiques, les détaillants en alimentation, les restaurants, vous constatez que les profits sont très importants, que le rendement des capitaux propres atteint des taux de l'ordre de 20, 30 et, parfois, 100 p. 100, alors que les agriculteurs subissent des pertes.

C'est que, en faisant en sorte que les marchés soient mondialisés et que les agriculteurs entrent en concurrence les uns avec les autres, nous avons fait baisser leur pouvoir relatif et, du fait des fusions, les transnationales qui contrôlent les autres secteurs ont fait augmenter leur pouvoir à cet égard. Or, c'est l'équilibre des pouvoirs sur le marché qui détermine l'attribution des profits dans la chaîne agroalimentaire.

La crise touchant actuellement les revenus agricoles survient malgré tout cet accroissement des exportations parce que les accords commerciaux ayant facilité l'accroissement de l'activité commerciale ont également facilité une croissance devenue explosive du pouvoir des transnationales de l'agroalimentaire sur le marché, pouvoir qui leur a permis de mettre la main sur des profits qui, auparavant, allaient à l'agriculteur.

Pour terminer, je dirais que ce n'est pas le commerce qui est en cause ici. Si nous avions maintenu une structure semblable à celle que nous avions durant les années 70, et peut-être le début des années 80, un accroissement de l'activité commerciale aurait profité aux agriculteurs. Par contre, comme nous avons suscité la mondialisation de ces marchés et avons donné plus de du pouvoir aux transnationales, les transnationales ont pu saisir tout avantage qui aurait pu être au profit de la ferme, et le cas des agriculteurs va de mal en pis.

Le président: Merci, monsieur Qualman. Je ne peux m'empêcher de faire remarquer que s'il existe bel et bien un domaine où il ne semble pas y avoir de libre-échange, c'est celui de l'agriculture, avec tous les obstacles qui existent et toutes les manoeuvres qui caractérisent le marché agricole.

Le sénateur Andreychuk: Je me tiens au fait de la situation du Syndicat national des cultivateurs depuis de nombreuses années, depuis autant de temps que Wayne Easter, en fait, et que Netty Wiebe.

Je connais les statistiques et vos dossiers. J'ai deux questions à poser: d'abord, est-ce que nous serions mieux placés aujourd'hui, étant donné que nous avons l'ALENA, le libre-échange et le mouvement à l'Organisation mondiale du commerce, si nous avions adopté une politique différente à l'égard des fermes familiales? Autrement dit, j'ai entendu dire que si nous avions adopté l'approche européenne, l'approche française et allemande concernant les fermes familiales — est-ce que nous nous en porterions mieux? Plutôt que de ne pas définir notre objectif à l'égard de la personne qui a une exploitation agricole — et cela a donné pour le gouvernement fédéral des possibilités et des messages contradictoires?

Le président: À qui posiez-vous la question?

Le sénateur Andreychuk: À M. Qualman, monsieur le président. Mon autre question est pour l'un ou l'autre d'entre vous: comme l'Organisation mondiale du commerce est une

part of it, and the fact that we appear to be supporting it, and the fact that we have gone through the experience of NAFTA, does that strengthen our ability to understand and work in this global market, or have we now set ourselves up in such a way that we find ourselves with certain impediments that we now must deal with that may ultimately put us in a poor position? On the first one, Mr. Qualman?

Mr. Qualman: Your question, would we have been better off had we had different farm policies: You mentioned Netty Wiebe, the former president of the National Farmers Union. Netty Wiebe has often said that Canada in a significant way does not have a farmer agricultural policy; it has a trade policy that it dresses up like a farm policy. The assumption was that we would put a tremendous amount of effort into increasing agricultural exports and setting targets and meeting them, and then set higher targets. If we could just increase exports high enough, then everything else in the sector would just get dragged along with it. It is sort of like another version of the trickle-down effect.

On the back page of the report that you have in your binder is a graph. It shows exports going up and up ever more sharply, and net farm income remaining more or less flat. The agricultural policy of the government has not worked in that exports have gone up dramatically but they have not brought up the net farm income with them, so that farm families have actually suffered.

Mr. Brown, would you like to answer the second question?

Mr. Brown: Mr. Chairman, I think the feeling is that we would have a more powerful case if the rules for that kind of thing were established at the WTO; that they would supersede NAFTA, and it would be more clear in the end and give us a more powerful step ahead, if it was on the world scene that those rules were established.

Mr. Qualman: The Via Campesina, as I mentioned, is composed of farm organizations from 37 countries. The senator mentioned that the WTO is inevitable, and asked if we are better off now than we were with NAFTA. The Via Campesina does not believe that the WTO is inevitable. They have asked that food be taken out of WTO. We have only had food in the WTO since 1995, so it has been a short time. For many years before that, food was not included in the WTO, and the farm organizations around the world, including most recently from Mexico, are asking that food be taken out of the WTO.

The Chairman: I would just like to remind everyone that when the NAFTA, or the FTAA-NAFTA agreements were signed, there was no WTO, so I think that is an important point, that the WTO has only existed —

Senator Stratton: However, there was the GATT.

réalité inévitable, et que l'agriculture en fait partie, et que nous semblons l'appuyer, et que nous avons vécu l'expérience de l'ALENA, sommes-nous mieux placés pour comprendre ce marché mondial et y évoluer, sinon, est-ce que nous nous sommes mis dans une situation où nous faisons face à certains obstacles qu'il faut maintenant aplanir et qui, un jour, pourraient nous causer du tort? La première question, monsieur Qualman?

M. Qualman: Votre question: est-ce que notre sort serait meilleur si nous avions eu des politiques agricoles différentes: vous avez parlé de Netty Wiebe, l'ex-présidente du Syndicat national des cultivateurs. Netty Wiebe a souvent affirmé que le Canada, à toutes fins utiles, n'a pas de politique agricole pour ce qui est de l'agriculteur; il a une politique commerciale qui est maquillée en politique agricole. Il était présumé que nous devions déployer des efforts énormes pour un accroissement des exportations de produits agricoles, l'établissement et la réalisation d'objectifs, puis l'établissement d'objectifs plus ambitieux. Si nous pouvions seulement porter nos exportations à un certain point, cela aurait un effet d'entraînement dans tout le reste du secteur. C'est une variante de la théorie de la percolation.

Au dos du rapport que vous trouvez dans votre reliure, il y a un graphique. Ce graphique laisse voir les exportations qui augmentent, puis qui augmentent de façon encore plus marquée, et le revenu agricole net qui demeure plus ou moins le même. La politique agricole du gouvernement n'a pas porté fruit au sens où les exportations ont connu une augmentation marquée, mais que cela n'a pas relevé le revenu agricole net, de sorte que les fermes familiales, de fait, en ont souffert.

Monsieur Brown, voulez-vous répondre à la deuxième question?

M. Brown: Monsieur le président, ce que les gens estiment, je crois, c'est que notre affaire se présenterait mieux s'il existait des règles à cet égard à l'OMC; que ces règles auraient préséance sur l'ALENA, et que les choses seraient plus claires en fin de compte et que cela nous donnerait une assise nettement plus solide pour progresser dans le dossier, si ces règles étaient établies sur la scène mondiale.

M. Qualman: La Via Campesina, comme je l'ai dit, se compose d'organisations agricoles provenant de 37 pays. Le sénateur a souligné que l'OMC est inévitable et a demandé si nous nous portons mieux aujourd'hui qu'à l'époque de l'ALENA. La Via Campesina ne croit pas que l'OMC soit inévitable. Les responsables ont demandé que les aliments soient retirés du champ d'action de l'OMC. Les aliments sont l'affaire de l'OMC depuis 1995 seulement; cela fait donc peu de temps. Pendant de nombreuses années avant cela, les aliments ne figuraient pas dans le champ d'action de l'OMC, et les organisations agricoles du monde entier, y compris, pour prendre un exemple récent, celles du Mexique, demandent que les aliments soient rayés de la liste des affaires de l'OMC.

Le président: Je tiens simplement à vous rappeler qu'à l'époque de l'ALENA, ou de la conclusion des accords de l'ALEA et de l'ALENA, il n'y avait pas d'OMC; cela me paraît être un point important, le fait que l'OMC existe seulement...

Le sénateur Stratton: Toutefois, il y avait le GATT.

The Chairman: There was the GATT, but the GATT did not have anywhere near the same importance of the WTO.

Senator Andreychuk: My point is that I think WTO is here to stay. It is inevitable in the sense that all the countries have agreed to it, and most are aspiring to be part of it. I have not heard one country say it does not want to join; it is a question of can they, and when. The question of whether agriculture should be in or out is a different issue.

Just a follow-up question, though. When we knew that there was an informal trade involving certain countries, et cetera, the Cairns Group was very helpful to Canadians and farming, as well as to our agricultural policy. Therefore, my question is: We understand our problems with the U.S., and some of those problems are broader than the U.S. in the agricultural area. Rather than pulling out of the WTO, which would seems to marginalize our effect, is there any movement anywhere by any farm groups to start working cross-country to support our agricultural policy?

I know that there were some initiatives into France and Poland, but because of the distinct farm policies there, they were not too interested in joining such groups. Therefore I am wondering, do we have any natural allies, as we did with the Cairns Group, which itself appears not to be a good fit with the WTO in every case?

The Chairman: Mr. Brown, would you like to try and answer that?

Mr. Brown: If I understand correctly, the question is: Have farm groups worked with other farm groups in other countries to this effect? The supply and manage people, to my understanding, have made great steps to work with like organizations in other countries to come to agreements before it gets to the WTO, so they all know where they stand, and they know the things that they can agree on before it ever gets to the WTO. As grains and oilseeds people, I think we are a long ways from that yet, unfortunately. Does that answer your question?

Senator Andreychuk: Yes.

The Chairman: Mr. Qualman, did you want to say anything?

Mr. Qualman: The National Farmers Union and many farm organizations have understood that as trade agreements go international, farm movements must go international. We are working internationally. Our vice-president was recently in Brazil and France, our former president is in Geneva, I think, still, today, and a tremendous amount of work is being done on this front.

Le président: Il y avait le GATT, mais le GATT était loin d'avoir l'importance de l'OMC.

Le sénateur Andreychuk: Là où je veux en venir, c'est que l'OMC n'est pas près de disparaître. Elle est inévitable au sens où tous les pays ont accepté de la mettre en place, et la plupart aspirent à en faire partie. Je n'ai pas entendu parler d'un seul pays qui affirme qu'il ne veut pas s'y joindre; il s'agit plutôt de savoir s'il peut le faire, et quand. La question d'inclure ou d'exclure l'agriculture est tout autre.

J'ai quand même une question complémentaire à poser. Quand nous savions qu'il y avait une entente commerciale officieuse faisant intervenir certains pays, le groupe de Cairns a beaucoup aidé les Canadiens et le monde agricole, ainsi que notre politique agricole. Ma question est donc la suivante: nous comprenons nos problèmes en ce qui concerne les États-Unis, et certains de ces problèmes ne touchent pas que les États-Unis dans le cas du secteur agricole. Plutôt que de nous retirer de l'OMC, ce qui aurait pour effet de marginaliser l'effet de nos actions, n'y aurait-il pas un mouvement quelconque qui ferait que les groupes agricoles partout au pays commenceraient à travailler pour appuyer notre politique agricole?

Je sais que certaines initiatives ont été lancées en France et en Pologne, mais comme ces pays comptent des politiques agricoles distinctes, les gens n'étaient pas très intéressés à se joindre à de tels groupes. Je me demande donc: avons-nous des alliés naturels, comme c'était le cas pour le groupe de Cairns, qui, lui-même, ne semble pas être tout à fait en phase avec l'OMC, pour chaque cas?

Le président: Monsieur Brown, voulez-vous essayer de répondre à cette question-là?

M. Brown: Si je comprends bien, la question est la suivante: est-ce qu'il y a eu des groupes agricoles qui ont collaboré avec d'autres groupes agricoles, dans d'autres pays, à cet égard? Si je ne m'abuse, les spécialistes de la gestion de l'offre ont déployé de grands efforts pour coopérer avec des organisations animées d'un même esprit dans d'autres pays, en vue d'en arriver à un accord avant que la question ne soit portée devant l'OMC; ils savent donc tous où en sont rendues ces affaires et savent quelles sont les choses sur lesquelles ils peuvent s'entendre avant que cela n'arrive même à l'OMC. Nous, dont le travail touche les grains et les oléagineux, nous avons encore, je crois, beaucoup de chemin à faire pour en arriver là, malheureusement. Est-ce que j'ai répondu à votre question?

Le sénateur Andreychuk: Oui.

Le président: Monsieur Qualman, vous vouliez dire quelque chose?

M. Qualman: Le Syndicat national des cultivateurs et un grand nombre d'organisations agricoles ont compris que le mouvement international en faveur des accords commerciaux amène des mouvements agricoles internationaux. Nous travaillons donc à l'échelle internationale. Notre vice-président s'est rendu récemment au Brésil et en France, notre ancien président se trouve à Genève, je crois, encore aujourd'hui, et il y a toute une somme de travail qui est abattue sur ce front.

Unfortunately, or maybe fortunately, when you actually talk to farm organizations and farmers in those other countries, you get a dramatically different view of how things should work than you would get if you were in Geneva at the WTO negotiations. When you go to Philippine communities and let them know you are a Canadian farmer, they are extraordinarily unhappy about the Canadian pork that is flooding down into their markets, and the Canadian grain. They also make the assumption that we are profiting at their expense. Thus there needs to be a different way of thinking about trade rules. Canadian farmers are not doing very well, and many farmers around the world think we are doing well at the expense of the countries into which we are exporting. We are building those bridges, but we are coming to conclusions that are significantly different than what is being discussed in Geneva.

The Chairman: Senator De Bané?

Senator De Bané: To our first witness, Mr. Brown. Your brief pinpoints a lot of very disturbing trends in American policies. The one about labelling of meat, on that one I think you make a persuasive case that it will discourage Americans from buying Canadian meat because it will be a nightmare to do all of the labelling that will be required after September 2004.

I think the remedy you propose would be for Canada not to pursue additional improvements in NAFTA, because Canada will always be the weaker partner, but through international organizations such as the WTO. Would you please explain a little bit more why you think that we should go that route instead of negotiating with our closest and only neighbour?

Mr. Brown: Mr. Chairman, I would say that we have to work on both fronts. Obviously, the NAFTA has not worked well. Why it is not working has been described in many ways this morning already, and I do not know how we are going to make it work better.

The labelling issue without a doubt is very troubling, and I would think that maybe we need to pursue it on both levels: to challenge it at the WTO as well as nationally.

Darrin, perhaps you have something to add to that?

Mr. Qualman: I am afraid I do not see a lot of optimism at either the bilateral Canada-U.S. or the international level. I think it is important, and many people have identified that today, to be very active on both levels. For instance, with the Canadian Wheat Board, we see bilateral challenges coming out of the U.S. and multilateral challenges in the current draft of the agricultural proposal.

Senator De Bané: You see, from what I read in the brief of Mr. Brown, he puts it very pervasively that if that country-of-origin labelling has to apply to meat and live animals, it will

Malheureusement, ou peut-être, heureusement, si vous vous adressez aux organisations agricoles et aux agriculteurs des autres pays en question, vous obtenez un point de vue radicalement différent sur la façon dont les choses devraient fonctionner, par rapport à l'opinion que vous pourriez obtenir à Genève ou aux négociations de l'OMC. Si vous allez dans la campagne philippine et dites aux gens que vous êtes un agriculteur canadien, vous vous apercevez qu'ils sont extraordinairement mécontents du fait que le porc canadien envahit leurs marchés, le grain canadien aussi. Les gens présument que nous nous enrichissons à leurs dépens. Il faut donc une façon nouvelle d'envisager les règles commerciales. La situation des agriculteurs canadiens n'est pas du tout rose, et nombre d'agriculteurs ailleurs dans le monde croient que nos affaires vont bien, bien que ce soit au détriment des pays vers lesquels nous exportons. Ce sont là des liens que nous essayons de tisser, mais nous en arrivons à des conclusions qui sont sensiblement différentes de celles dont il est question à Genève.

Le président: Sénateur De Bané?

Le sénateur De Bané: J'ai une question pour notre premier témoin, M. Brown. Votre mémoire fait ressortir nombre de tendances très inquiétantes en ce qui concerne les politiques américaines. Celles qui touchent l'étiquetage de la viande... à ce sujet, je crois que vous êtes en mesure de bien faire valoir que cela dissuadera les Américains d'acheter de la viande canadienne parce que les règles auxquelles il faudra se plier pour faire tout cet étiquetage après septembre 2004 seront l'enfer.

Votre solution semble être de dire que le Canada devrait non pas chercher à intégrer des améliorations à l'ALENA, puisqu'il y fera toujours figure de parent pauvre en quelque sorte, mais agir plutôt en passant par des organisations internationales comme l'OMC. Pouvez-vous expliquer encore un peu pourquoi, selon vous, nous devrions choisir cette voie, plutôt que de négocier avec notre voisin le plus proche, notre seul voisin?

M. Brown: Monsieur le président, je dirais qu'il faut agir sur les deux fronts. Évidemment, l'ALENA n'a pas bien fonctionné. Les raisons pour lesquelles il ne fonctionne pas ont été décrites de bien des façons ce matin, déjà, et je ne sais pas comment nous pourrions nous y prendre pour qu'il fonctionne mieux.

La question de l'étiquetage est très troublante, cela ne fait aucun doute, et j'ose croire qu'il nous faut peut-être agir sur les deux fronts: la contester devant l'OMC et la contester au pays même.

Darrin, vous avez peut-être quelque chose à ajouter à cela?

M. Qualman: Je suis désolé de dire que je ne vois pas beaucoup d'optimisme, que ce soit sur le plan bilatéral canado-américain ou sur le plan international. Je crois qu'il importe, et bien des gens l'ont dit aujourd'hui, d'être très actifs sur les deux fronts. Par exemple, dans le cas de la Commission canadienne du blé, nous constatons qu'il y a des contestations bilatérales qui proviennent des États-Unis et des contestations multilatérales qui touchent la version actuelle de la proposition pour l'agriculture.

Le sénateur De Bané: Voyez-vous, dans son mémoire, M. Brown fait valoir avec un grand degré de persuasion que si jamais les règles d'étiquetage sur le pays d'origine doivent

necessitate a degree of sophistication in following the product in such a way that it will be a big disincentive to American buyers to buy Canadian meat. Is that your argument?

Mr. Brown: Yes. APAS is part of the Canadian Federation of Agriculture. We have joined the CFA. I happened to be in on a meeting with Bob Friesen and Bob Stallman in the United States, and they just do not see any problem with this, how it will create a problem for Canadian producers in any way. They feel that it is just something that they are doing to protect the quality of their food. I do not think that they see it — well, they did not admit that they see it as a way of keeping Canadian products out of their country. I guess from our perspective, somewhat limited as we are at APAS, we do expect the CFA to follow a lot of this stuff for us, and it will be very difficult by 2004 to prove that it does not work. I guess we will see where we stand by 2004. They will say that it is voluntary until then.

Senator De Bané: You also say in your brief, Mr. Brown:

> Our experience in agriculture would indicate that resolution of problems in this manner would mean accepting the U.S. way of doing things and relinquishing our right to have different policies and marketing systems.

In other words, you are quite pessimistic in viewing bilateral negotiations with them, and thus this sentence that I have just read from page 8 of your memoir, that we would have to adopt their system. Then just to prove you are right, you defend very vigorously the Canadian Wheat Board.

We were just in British Columbia, and I was very surprised to realize that some of the companies operate on both sides of the border, like the big Weyerhaeuser paper product company, which is a huge American one. They operate on both sides of the border, but they are still one of the parties in the countervailing and anti-dumping suit against our softwood lumber. They are also on this side, with their Canadian companies opposing that thing. In other words, they are on both sides of the case. There is no government agencies, marketing agency, and still they are the object of harassment.

I agree with you that Canada should not let others dictate to us the way in which we do business.

Mr. Qualman, I have read your document very attentively, and perhaps because I have a mindset, in a way, but I have great difficulty believing your end conclusion that trade agreements between countries are bad for our farmers. This is your conclusion, that all of those international trade agreements are

s'appliquer aux viandes et aux animaux vivants, le suivi du produit suppose un tel degré de complexité que cela dissuadera énormément les acheteurs américains de se procurer des viandes canadiennes. Est-ce votre argument à vous?

M. Brown: Oui. L'APAS fait partie de la Fédération canadienne de l'agriculture. Nous nous sommes joints à la FCA. Il se trouve que j'ai assisté à une réunion où étaient présents Bob Friesen et Bob Stallman, aux États-Unis; ils n'entrevoient tout simplement pas comment cela pourrait créer quelque difficulté que ce soit pour les producteurs canadiens. À leurs yeux, c'est simplement une mesure qu'on adopte pour protéger la qualité des aliments. Je ne crois pas qu'ils envisagent cela — bon, ils n'ont pas avoué qu'ils y voient une façon de bloquer l'accès des produits canadiens au marché américain. Enfin, de notre point de vue, quelque peu limité, à l'APAS, nous sommes bien d'avis que la FCA doit se tenir au courant de ce genre de mesures, et qu'il sera très difficile, d'ici 2004, de prouver que cela ne fonctionne pas. J'imagine qu'il faut attendre pour voir le point où nous en serons en 2004. Les Américains vont affirmer que c'est volontaire jusqu'à ce moment-là.

Le sénateur De Bané: Vous dites aussi dans votre mémoire, monsieur Brown:

> Notre expérience, en agriculture, donne à penser que résoudre des problèmes de cette façon, c'est d'accepter la façon de faire des États-Unis et renoncer à notre droit d'avoir des politiques et des régimes de commercialisation qui ne sont pas les mêmes.

Autrement dit, c'est avec un pessimisme certain que vous entrevoyez les négociations bilatérales; d'où cette phrase que je lis à la page 8 de votre mémoire, selon laquelle nous aurions à adopter leur système à eux. Ensuite, pour faire valoir encore votre point, vous défendez très vigoureusement la Commission canadienne du blé.

Nous venons de faire un tour en Colombie-Britannique, et j'ai été très surpris de constater que certaines des entreprises exercent leurs activités de part et d'autre de la frontière, par exemple la grande papetière Weyerhaeuser, qui est une société américaine énorme. Elles exercent leurs activités de part et d'autre de la frontière, mais elles figurent tout de même parmi les parties dans l'affaire des droits compensatoires et du dumping dont fait l'objet notre industrie du bois d'œuvre. Elles exercent leurs activités du côté canadien aussi, avec leurs entreprises canadiennes qui s'y opposent. Autrement dit, elles poursuivent et sont poursuivies. Il n'y a pas d'organisme gouvernemental, d'agence de commercialisation; néanmoins, elles font l'objet d'un harcèlement.

Je suis d'accord avec vous quand vous dites que, au Canada, nous ne devrions pas laisser à d'autres le soin de nous dicter notre façon de faire des affaires.

Monsieur Qualman, j'ai lu votre document avec beaucoup d'attention — et c'est peut-être parce que j'ai une certaine mentalité, une certaine façon, mais j'ai beaucoup de difficultés à accepter la conclusion que vous tirez, soit que les accords commerciaux entre pays nuisent à nos agriculteurs. C'est là

very bad for farmers. They are very good for agri-businesses, like big corporations, but not for the individual farmers. This is your main point. I have great difficulty in believing that.

What I realized through our hearings is that, unlike other countries, we are not supporting our farmers to the same extent. Our farmers are not being supported by our government to the extent that farmers in other countries are being supported by their governments. However, to say that the solution is that we should put aside those international unions, I have great difficulty with that. I would like very much to have your view. What is it, then, that you recommend? That we get out of all of those international agreements?

Mr. Qualman: When the price of grain spiked in 1995, 1996 and 1997, the price of fertilizer spiked exactly with it, and the price of machinery spiked upward, and the price of chemicals rose. We are seeing it again. If you watch fertilizer prices this year, they are rising again. The companies claim that it is natural gas costs. Interestingly, however, Agrium Inc., the largest fertilizer processor in North America, in their annual report of 2001, bragged to their shareholders that fertilizer prices follow grain prices.

What I am saying is that grain producers, for instance, are hooked into a chain where if their profitability increases, the very powerful transnationals that provide us with our fuel, our fertilizer, our chemicals, all of those things, they have the power to price according to what the market will bear and extract all of that additional profit right out of the farm level.

The price of grain increased dramatically in the mid-1990s, and net farm income remained just about flat, because our input cost just went up. That, in a nutshell, is one of the reasons that we have not benefited over the last decade or the last decade and a half.

Your question is, what should we do? We need to control corporate power, because corporations on both sides of the farm, on the processing, retailing side and on the input side, are so few in number, so uncompetitive, and so powerful, that they can just take all of the profit that would normally come to rest at the farm level; that did, in fact, come to rest at the farm level in the 1970s, for instance.

If you are asking me what we can do, my answer is that we need to foster competition amongst those companies so that they cannot opportunistically profiteer. We need to rein in the market power that they have so that farmers are on an equal footing, so that they can claim some of the huge profits in the agri-food chain. There are billions of dollars of profits in the agri-food

votre conclusion, que tous ces accords de commerce internationaux nuisent beaucoup aux agriculteurs. Ils favorisent beaucoup les entreprises de l'industrie agricole, notamment les grandes sociétés, mais ils nuisent aux agriculteurs individuels. C'est votre principal point. J'ai beaucoup de difficultés à croire cela.

Ce que nos audiences m'ont permis de voir, c'est que, à l'inverse d'autres pays, nous n'appuyons pas tant nos agriculteurs. Nos agriculteurs ne sont pas appuyés par nos pouvoirs publics dans la même mesure où les agriculteurs d'autres pays sont appuyés par leur gouvernement. Tout de même, dire que la solution consisterait à mettre de côté ces accords internationaux, cela me pose beaucoup de difficultés. J'aimerais beaucoup savoir ce que vous en pensez. Quelle serait alors votre recommandation? Que nous nous retirions de tous ces accords internationaux?

M. Qualman: Quand le prix du grain a monté en flèche en 1995, en 1996 et en 1997, le prix de l'engrais a suivi le mouvement tout à fait, et le prix de la machinerie a monté en flèche aussi, et le prix des produits chimiques a augmenté. Nous voyons cela encore. Si vous suivez l'évolution du prix de l'engrais cette année, vous allez constater qu'il augmente encore. Les entreprises affirment que cela est attribuable aux coûts du gaz naturel. Fait intéressant, tout de même, Agrium Inc., le plus important producteur d'engrais d'Amérique du Nord, s'est targué auprès de ses actionnaires, dans son rapport annuel de 2001, du fait que le prix de ces engrais suivait le prix du grain.

Ce que je dis, c'est que les producteurs céréaliers, par exemple, sont pris dans un engrenage qui fait que, dans les cas où leur marge de profit augmente, les transnationales très puissantes qui nous fournissent notre carburant, notre engrais, nos produits chimiques, tout cela, disposent du pouvoir nécessaire pour relever les prix au point maximal que supportera le marché et pour ôter directement à l'agriculteur individuel ce profit de plus.

Le prix du grain a connu une augmentation marquée au milieu des années 90, et le revenu agricole net est demeuré à peu près le même, car le coût de nos intrants a monté en flèche. Pour résumer, c'est une des raisons pour lesquelles nous n'avons pas profité de la situation depuis 10 ou 15 ans.

Votre question: Que faut-il faire? Il nous faut faire échec à la puissance des grandes sociétés, parce que les grandes sociétés, de part et d'autre, du côté de la transformation, de la vente au détail, et du côté des intrants, sont si peu nombreuses, si peu marquées par la concurrence et si puissantes qu'elles peuvent simplement s'approprier l'intégralité du profit qui, normalement, reviendrait à l'agriculteur individuel; c'est ce qui, de fait, a commencé à se faire ressentir à la ferme durant les années 70, par exemple.

Si vous me demandez ce que nous pouvons faire, je vous réponds que nous devons favoriser la concurrence entre ces sociétés, pour qu'elles ne puissent saisir l'occasion pour réaliser leurs desseins mercantiles. Il nous faut restreindre le pouvoir qu'elles exercent sur le marché, pour que l'agriculteur se trouve sur le même pied et prenne une part des profits énormes que

change chain. Just to conclude; what we should not do is sign trade agreements that increase their power.

Senator De Bané: You are suggesting that our present antitrust laws, anti-cartel laws, those are not working enough to control those large corporations?

Mr. McCreary: Canada's current antitrust laws, the Competition Act, as it is called, is a joke. I went to Calgary to testify at a Competition Bureau hearing where our two main propane distributors, ICG and Superior, had applied to merge into one. We thought, well, this will be a no-brainer; we will win this one. We gave evidence of how the companies had profiteered during a wet fall when farmers had to buy propane to dry their crops, and we showed how there was not enough competition already. That merger is going through. It is going ahead.

As we show in our paper brief, the number of machinery companies has been cut in half, down to three. We have two railways. We are headed for three or four grain companies. Less than five chemical companies make our chemicals. Four make our fertilizers. There is not even half enough competition out there.

Senator De Bané: Would you be kind enough, Mr. Qualman, to explain to me the first two items on your paper? Number one, agri-food exports, they were 10.9 billion in 1988, and in current dollars in 2002, they are $28.2 billion. The next item is realized net farm income, and this one in current dollar amounts has been stagnant: $3.9 billion in 1988, $4.1 billion last year, and in constant dollars, of course, it has decreased substantially. Could that be the reality?

Mr. Qualman: Your question is, could that really happen? I think it could. The one number that is not there would be gross farm income. Exports have gone up; gross farm income has gone up as well, although not nearly as significantly. But what has happened is that as gross farm income has gone up, the expenses have gone up even faster, such that net income is unchanged.

Just to explain, the reason that we put those two together is the first one, exports, is the easiest way of understanding whether free trade has worked, are we selling more, and do we have more market access. The second one is a way of answering the question: Are farmers better off? That is what we are trying to do with those two numbers.

connaît la chaîne agroalimentaire. La chaîne agroalimentaire comporte des profits qui se chiffrent en milliards de dollars. Je voudrais simplement conclure: ce qu'il ne faut pas faire, c'est conclure des accords commerciaux qui ont pour effet d'accroître le pouvoir de ces sociétés.

Le sénateur De Bané: Êtes-vous en train de dire que les lois antitrust, les lois anticartel que nous avons actuellement ne suffisent pas pour contrôler ces grandes sociétés?

M. McCreary: La législation canadienne antitrust — la Loi sur la concurrence, comme on l'appelle — est risible. Je suis allé témoigner à Calgary, à une audience du Bureau de la concurrence, au moment où deux de nos principaux distributeurs de propane, ICG et Superior, ont présenté une demande de fusion. Nous avons cru: eh bien, on ne peut se tromper — nous allons avoir gain de cause. Nous avons présenté des témoignages sur la manière dont les entreprises ont profité d'un automne humide pour exploiter les agriculteurs, contraints d'acheter du propane pour sécher leur récolte et nous avons démontré que, déjà, il n'y avait pas suffisamment de concurrence. Or, la fusion, va se faire. Elle va se faire.

Comme nous le montrons dans notre mémoire, le nombre d'entreprises fabriquant de la machinerie a été réduit de moitié; il n'en reste plus que trois. Nous traitons avec deux sociétés ferroviaires. Tôt ou tard, nous devrons composer avec trois ou quatre sociétés céréalières. Nos produits chimiques proviennent de moins de cinq entreprises. Il y en a quatre qui produisent nos engrais. Il n'y a même pas la moitié de la concurrence qu'il devrait y avoir.

Le sénateur De Bané: Auriez-vous l'obligeance, monsieur Qualman, de m'expliquer les deux premiers points de votre mémoire? Le premier: les exportations agroalimentaires, chiffrées à 10,9 milliards de dollars en 1988; et la statistique exprimée en dollars de 2002, soit 28,2 milliards de dollars. Le point suivant est appelé revenu agricole net réalisé; en dollars courants, il demeure stagnant: 3,9 milliards de dollars en 1988, 4,1 milliards de dollars l'an dernier, et, en dollars constants, bien sûr, il a connu une diminution importante. Est-ce bien la situation?

M. Qualman: Vous vous demandez si c'est bien possible? Je crois que oui. La statistique qui n'y est pas donnée, c'est le revenu agricole brut. Les exportations ont augmenté; le revenu agricole brut a augmenté aussi, mais c'est loin d'avoir été aussi important. Ce qui est arrivé, c'est qu'à mesure que le revenu agricole brut a augmenté, les dépenses ont augmenté encore plus rapidement, de sorte que le revenu net est demeuré inchangé.

Permettez-moi d'expliquer pourquoi nous avons mis ces deux chiffres ensemble. Le premier, les exportations, représente la façon la plus simple de comprendre si le libre-échange a fonctionné, si nous vendons plus, si nous avons un meilleur accès au marché. Le deuxième représente une façon de répondre à la question suivante: Les agriculteurs se trouvent-ils en meilleure position? C'est ce à quoi nous essayons d'arriver en utilisant ces deux chiffres.

Senator Andreychuk: Just a clarification that farm incomes have not moved, but 11 per cent of the farmers are no longer farming. Then one can go one step further, which is for agriculture, and ask: Who is still farming and are they farming in the same way?

The Chairman: Is that a question, Senator Andreychuk?

Senator Andreychuk: No, I think it elaborates on that. I was correct that you said 11 per cent? They keep going every week.

The Chairman: I have to admit that I did not quite follow the argument on the grain exports. These are total exports; they really do not relate specifically to the free trade agreement because, as we have heard, many of our exports go to Japan, the Middle East and other countries. We are a very big supplier to Iran, for example. This does not relate to the free trade agreement, actually. The grain exports represent a global figure.

One of the interesting things that the committee has been discovering about the free trade agreement is that many of the things that people think have something to do with the free trade agreement actually do not have anything to do with that agreement. For example, grain shipments to the U.S., I think, go up and down for totally different reasons. I do not know that we have yet asked the question: Was there much of a tariff with the U.S. on grain? I have not heard that question asked. Is anyone in a position to answer that? Was there a tariff on grain, a U.S. tariff, that would have been affected by the general lowering of tariffs through the free trade agreement?

Mr. Qualman: I do not know.

The Chairman: Mr. Brown?

Mr. Brown: Could I ask Ian McCreary to expand on that for us?

The Chairman: In other words, were tariffs a factor in grain trade before the FTA? Because the FTA was very much a tariff-reducing agreement. That was one of the aspects of it. Were tariffs ever really a factor in the grain trade?

Mr. McCreary: I should comment on that in two parts. I would have to check but there were, I believe, small tariffs on the grain side. However, the major change on the grain side was that in the Agriculture Adjustment Act there was a provision, I believe it was provision section number 22, allowing the U.S. to put physical barriers on the import of grains — something which, prior to the FTA, were always assumed to restrict the amount of flow that could occur. The introduction of the Canada-U.S. Free Trade Agreement created an environment where the restrictions on the U.S. doing that became more —

The Chairman: Sorry?

Le sénateur Andreychuk: Une précision, simplement: les revenus agricoles n'ont pas bougé, mais 11 p. 100 des agriculteurs ont cessé leurs activités. On peut aller un peu plus loin en disant, pour le cas de l'agriculture: qui exerce encore une activité agricole et procède-t-il de la même façon?

Le président: Est-ce une question, sénateur Andreychuk?

Le sénateur Andreychuk: Non, c'est pour étoffer. Ai-je eu raison de dire que vous aviez situé le chiffre à 11 p. 100? Cela augmente toutes les semaines.

Le président: Je dois admettre que je ne suis pas tout à fait l'argument sur les exportations de céréales. Ce sont des exportations totales; en vérité, elles ne sont pas liées particulièrement à l'accord de libre-échange parce que, comme nous l'avons entendu dire, nombre de nos exportations sont destinées au Japon, au Moyen-Orient, à d'autres endroits. Nous exportons beaucoup vers l'Iran, par exemple. Cela ne semble pas être lié à l'accord de libre-échange, en fait. Les exportations de céréales représentent une statistique mondiale.

Un des faits intéressants que le comité a pu constater à propos de l'accord de libre-échange, c'est que, souvent, quand les gens croient qu'une chose est liée à l'accord de libre-échange, en vérité, elle n'a rien à voir avec l'accord en question. Par exemple, la quantité de céréales expédiée aux États-Unis, à mon avis, augmente et diminue pour des raisons tout à fait différentes. Je ne crois pas que nous ayons encore posé la question: les État-Unis imposaient-ils un tarif plus ou moins important au grain? Je n'ai pas entendu quelqu'un poser cette question. Y a-t-il quelqu'un qui serait en mesure d'y répondre? Y avait-il un tarif appliqué au grain, un tarif américain, qui aurait été influencé par la réduction générale des tarifs prévus dans l'accord de libre-échange?

M. Qualman: Je ne le sais pas.

Le président: Monsieur Brown?

M. Brown: Puis-je demander à Ian McCreary de nous donner des précisions là-dessus?

Le président: Autrement dit, les tarifs étaient-ils un facteur dans le commerce de céréales, avant l'accord de libre-échange? Parce que l'accord de libre-échange, pour une très grande part, était un accord pour la réduction de tarifs. C'était un des aspects de la chose. Les tarifs ont-ils jamais été un facteur important dans le commerce des céréales?

M. McCreary: Je devrais formuler une réponse en deux parties. Il faudrait que je vérifie cela, mais il y avait, je crois, des tarifs légers appliqués au grain. Tout de même, l'évolution la plus importante dans le cas du grain concernait l'Agriculture Adjustment Act, dont une disposition, je crois que c'était l'article 22, permettait aux États-Unis d'imposer des obstacles physiques à l'importation des céréales — chose qui, avant l'avènement de l'accord de libre-échange, avait toujours été perçue comme restreignant la quantité de céréales qui pouvaient circuler. L'introduction de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a créé un contexte où les restrictions visant à empêcher les Américains sont devenues...

Le président: Pardon?

Mr. McCreary: The restrictions on the U.S. doing the physical imposition of the barriers were no longer in place. The exporters then proceeded on the assumption that they had access, where previously they had worked on the assumption that their access was limited, in the volume sense. In other words, there was a substantive adjustment in access information.

The Chairman: Then there was sort of a non-tariff barrier before the Free Trade Agreement which you have described as stopping the import of grain into the U.S.?

Mr. McCreary: Yes. I would describe it prior to that time period as definitely a factor, but it always remained ill-defined although it hung over the marketplace.

The Chairman: Just to get back to this whole business of our exports to the U.S., vis-à-vis your presentation earlier, you are telling us that that has been replaced by other forms of non-tariff barriers: They are taken before the International Trade Commission for one thing or another. To me, that makes the point that whether or not there had been a free trade agreement makes little difference. Mr. Qualman, you talk about free trade, that free trade has been a bad thing, I think, is the general tenor of your remarks. The question that poses itself is, has it actually been a factor at all? What effect has it had, one way or the other, actually, in terms of the free trade agreement? After all, grain has been flowing back and forth between Canada and the rest of the world for over 100 years, or at least for a very long time. As everyone knows, as a country we have never consumed anywhere near the amount of grain that we produce, so obviously we need to sell it to other countries. That has not changed, and it has not been affected by anything, actually. We are a major exporter of grain — am I not correct? We always have been, so that has not been affected by any free trade agreement. There has always been a trading environment for grain. I am just making that observation.

Senator Di Nino: We should recognize and acknowledge the fact that we have had some pretty bleak pictures painted today with, I think, a hidden message. I think one of the presentations, I am not sure which one, used the term this morning that it sounds like our agricultural industry is not necessarily playing on a level playing field; that the field is perhaps tilted, I think is the word that somebody used.

I was about to ask you both the same question, because I, too, as we are ruminating, came up with the question of how much of the trade that we do in agri-foods is U.S.-based, how much is E.U.-based and how much is Asia-based. Perhaps either of you can answer, if you have that information.

M. McCreary: Les restrictions visant à empêcher les Américains d'imposer un obstacle physique n'étaient plus en place. Les exportateurs ont alors procédé en présumant qu'ils avaient accès au marché, alors que, auparavant, ils présumaient que leur accès était limité, sur le plan du volume. Autrement dit, l'information sur l'accès a fait l'objet d'un rajustement fondamental.

Le président: Ainsi, il y avait une sorte d'obstacle non tarifaire, avant l'adoption de l'accord de libre-échange, que vous avez décrit comme faisant cesser l'importation du grain aux États-Unis?

M. McCreary: Oui. Je dirais que, avant cette période, c'était certainement un facteur, mais c'est une chose qui est toujours demeurée mal définie, même si elle planait toujours comme une menace sur le marché.

Le président: Pour revenir simplement à toute cette histoire qui concerne nos importations à destination des États-Unis, par rapport à ce que vous avez dit plus tôt, vous nous dites que cela a été remplacé par d'autres formes d'obstacles non tarifaires: cela est porté devant la Commission du commerce international pour une question ou une autre. Cela m'amène à me demander si un accord de libre-échange a vraiment changé les choses. monsieur Qualman, vous parlez de libre-échange, vous dites que libre-échange a nui aux gens, je crois — c'est là la teneur générale de vos remarques. La question qui se pose est la suivante: cela-t-il a même été un facteur? Quel effet le libre-échange a-t-il eu, dans un sens ou dans l'autre, en vérité? Après tout, le grain circule entre le Canada et le reste du monde depuis plus de 100 ans, du moins depuis très longtemps. Comme tout le monde le sait, au pays, nous n'avons jamais passé même près de consommer la quantité de grain que nous produisons; il est donc évident qu'il nous faut le vendre à d'autres pays. Cela n'a pas changé, et cela n'a pas été affecté par quoi que ce soit, de fait. Nous sommes grand exportateur de grain — n'ai-je pas raison? Nous l'avons toujours été, de sorte que les accords de libre-échange n'ont eu aucune incidence là-dessus. Il y a toujours eu un milieu où le commerce du grain se faisait. Je formule simplement une observation.

Le sénateur Di Nino: Nous devrions reconnaître le fait que nous avons eu droit aujourd'hui à des descriptions assez sombres de la situation, qui, je crois, comportaient un message dissimulé. Je crois que l'un des témoins, je ne suis pas sûr duquel, a laissé entendre ce matin que notre industrie agricole n'est pas forcément sur le même pied que celle d'autres pays; que les chances ne sont pas égales, je crois que c'est ce qu'on a dit.

J'allais vous poser la même question aux deux, car, moi aussi, pendant que nous réfléchissions, j'ai songé à demander quelle part représente dans l'ensemble notre commerce agroalimentaire avec les États-Unis, — quelle part est proprement américaine, quelle part est propre à l'Union européenne et quelle part est proprement asiatique. L'un ou l'autre pourrait répondre à la question, s'il est renseigné.

Then also dealing with that area, the question that I wanted to ask Mr. Qualman is, do you know, from looking at the statistics you have provided, whether farmers in other parts of the world suffered the same fate, or have they, in effect, improved their lot?

The Chairman: I think we have been told that 11 per cent goes to the U.S. I think that is what we heard this morning.

Senator Di Nino: That was from the Canadian Wheat Board.

Mr. Brown: According to the figures that I have, in 2001 the U.S. market was a destination for over 62 per cent of Canada's agriculture exports.

Senator Di Nino: Do you have the figures on the E.U. or others?

Mr. McCreary: I am sorry, I do not have those figures.

Senator Di Nino: Mr. Qualman, do you have any statistics on whether the American farmers have improved their lot or are suffering the same fate, or what is happening in other markets if you have that?

Mr. Qualman: Farmers around the world, because they all face a similar so-called world price, have been devastated. When you look at the American farmers, the first thing you see is the huge amount of money that the government and the farmers think is necessary just to keep them on the land. That is an indication of just how bad things are there, and despite that huge amount of money, they too are experiencing dramatic farm loss.

We see the same thing in Europe, but even more so in developing countries in Asia and in Central America. Mexico, for instance, which used to be self-sufficient in staple foods such as corn and beans, has become a major importer of those foods as their farmers have become first destabilized and then pushed out of production. There were border blockages and protests all throughout Mexico in the last month and a half by those farmers, who are extraordinarily desperate right now because of the effects of the NAFTA. The full effects are just now coming on line with the removal of the tariffs on the final agricultural commodities.

Senator Di Nino: The question, then, really is, if this is happening in Canada, and if this is happening in Mexico, particularly — and I will get back to you in a moment, Mr. Brown, before I lose my train of thought — if you are suggesting that it is happening in the U.S., does the NAFTA have anything to do with it, or are there other factors?

Mr. Brown: APAS has been having meetings with national farmers' organizations in the United States. We have been down there to a meeting. They are coming up here in the middle of March to meet with different farm organizations. The meetings so far with that particular organization tells us that they feel they are

Sur le même sujet, la question que j'aimerais poser à M. Qualman est la suivante: Savez-vous, d'après les statistiques que vous nous avez fournies, si des agriculteurs ailleurs dans le monde ont subi le même sort, sinon, ont-ils, de fait, amélioré leur situation?

Le président: Je crois qu'on nous a dit que 11 p. 100 vont aux États-Unis. Je crois que c'est ce que nous avons entendu ce matin.

Le sénateur Di Nino: C'était la Commission canadienne du blé.

M. Brown: Selon les statistiques que j'ai en main, en 2001, le marché américain était la destination de plus de 62 p. 100 des exportations agricoles du Canada.

Le sénateur Di Nino: Avez-vous les statistiques pour l'Union européenne et d'autres endroits?

M. McCreary: Je suis désolé, je ne les ai pas.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Qualman, avez-vous des statistiques qui permettraient de voir si les agriculteurs américains ont amélioré leur situation ou s'ils ont subi le même sort, ou encore ce qui arrive dans d'autres marchés?

M. Qualman: Partout dans le monde, les agriculteurs, du fait de devoir composer avec un prétendu prix mondial semblable, ont été frappés de plein fouet. Si on regarde la situation des agriculteurs américains, la première chose qu'on voit, c'est la quantité énorme d'argent que le gouvernement et les agriculteurs estiment nécessaire, simplement pour que les gens continuent à travailler la terre. Cela laisse voir jusqu'à quel point les choses y vont mal, et malgré les sommes d'argent énormes dont il est question, les Américains subissent aussi des pertes énormes dans le domaine agricole.

Nous constatons la même chose en Europe, mais encore plus dans les pays en développement, en Asie et en Amérique centrale. Le Mexique, par exemple, qui était jadis autonome pour les aliments de base comme le maïs et les haricots, est devenu un important exportateur à cet égard, car les agriculteurs mexicains ont d'abord été déstabilisés, puis ils ont été contraints d'abandonner la production. Il y a eu des manœuvres de blocage à la frontière et des manifestations dans l'ensemble du Mexique, le mois dernier, dont la moitié étaient l'affaire d'agriculteurs qui sont extraordinairement désespérés en ce moment, en raison des effets de l'ALENA. Le plein effet de tout cela commence à peine à se faire ressentir avec l'élimination des tarifs sur les dernières denrées agricoles.

Le sénateur Di Nino: À ce moment-là, il faut se demander, en vérité: si cela se produit au Canada, et si cela se produit au Mexique, particulièrement — et je reviendrai là-dessus dans un instant, monsieur Brown, avant de perdre le fil de ma pensée — si vous donnez à penser que cela se produit aux États-Unis, est-ce que l'ALENA a quelque chose à voir avec ça, ou est-ce d'autres facteurs qui entrent en jeu?

M. Brown: L'APAS a eu des réunions avec les organisations nationales d'agriculteurs aux États-Unis. Nous avons assisté là à une réunion. Ces gens-là s'en viennent ici à la mi-mars pour rencontrer différentes organisations agricoles. Jusqu'à maintenant, il ressort des réunions avec cette organisation

in the same situation as we are in regard to a lot of this. They feel that corporate ownership is taking them over. They feel that they no longer have any control over their industry because of the degree corporate control. They feel that there are definite benefits to our system. They look to the north here with envy at our system.

In the United States there is obviously a big difference between what the American Farm Bureau says and what a lot of producers in the United States are saying. I hope that over the next few months, through talking to these people and perhaps forming alliances with them, we can come to some conclusions on this issue, because there is no doubt about it: that feeling is there, across the line.

Mr. Qualman: If I understand your question correctly, what you are asking is: if we are seeing these effects in many places, then does NAFTA have anything to do with it?

Senator Di Nino: We are not sure.

Mr. Qualman: If that is the question, I would answer it in this way: The tools that are used to restructure agriculture are different from place to place. In Canada and the U.S., for instance, we had the FTAA, then the NAFTA and the WTO. In Central America or Asia, they have the WTO and IMF structural adjustment programs. But all of them are doing more or less the same thing: dismantling government support, dismantling marketing boards, drawing up the borders for increased imports and exports, allowing capital to come in to take over the trade, et cetera. Therefore I think that NAFTA was a significant tool in North America in moving towards the same ends that have been accomplished in other places through IMF structural adjustment policies or WTO programs.

The Chairman: I just have to remind everyone that agriculture was not dealt with to a great extent in the free trade agreement because it is an impossible subject to deal with. Agriculture and culture were two things that were sort of set aside, actually.

Senator Di Nino: Mr. Qualman, you made the comment that the National Farmers Union was created to provide safe and nutritious food to Canadians. I think those were your words. Has there been any change to that? Those two objectives, are they still being met, or do you see a deterioration, either in the safety or in the nutrition, because of the introduction of NAFTA?

Mr. Qualman: The short answer is no. It is difficult to point to degradation in food safety or nutritional value as a result of the North American Free Trade Agreement. However, within the larger context of the sustainability of increasingly industrialized, large-scale agriculture, in the time that we have before the implementation of the Kyoto accord, we now have hog mega-barns producing 50,000 hogs a year. Those are some of the real problems that are emerging. The question, then, for each of us is: Is that increasingly industrialized, large-scale agriculture in any

particulière que les agriculteurs américains estiment se trouver dans la même situation que nous sous de nombreux rapports. Ils ont l'impression que les grandes sociétés sont en train de mettre la main sur eux. Ils estiment n'avoir plus d'emprise sur leur industrie en raison de la puissance des grandes sociétés. Ils estiment que notre système à nous présente des avantages certains. Ils se tournent vers le nord et regardent notre système, envieux.

Aux États-Unis, il y a évidemment une grande différence entre les propos de l'American Farm Bureau et les propos de nombreux producteurs. J'espère que, au cours des quelques prochains mois que nous allons passer à nous entretenir avec ces gens et peut-être à conclure des alliances avec eux, nous allons pouvoir tirer certaines conclusions au sujet de cette question, car cela ne fait aucun doute: les gens le sentent, de part et d'autre de la frontière.

M. Qualman: Si je comprends bien votre question, vous vous demandez: s'il y a bien ces effets qui se font sentir à de nombreux endroits, alors l'ALENA y est-il pour quelque chose?

Le sénateur Di Nino: Nous ne sommes pas sûrs.

M. Qualman: Si c'est là la question, j'y répondrai comme suit: les instruments employés pour restructurer l'agriculture diffèrent d'un endroit à l'autre. Au Canada et aux États-Unis, par exemple, nous avons l'ALEA, puis l'ALENA et l'OMC. En Amérique centrale ou en Asie, il y a l'OMC et les programmes d'ajustement structurel du FMI. Tout de même, toutes ces mesures visent plus ou moins à accomplir la même chose: éliminer le soutien gouvernemental, limiter les commissions de commercialisation, fixer les frontières pour l'accroissement des importations et des exportations, permettre au capital de venir prendre en charge le commerce, et ainsi de suite. Je crois donc que l'ALENA s'est révélé un outil important, en Amérique du Nord, pour avancer sur le chemin qui a été parcouru ailleurs au moyen de programmes de l'OMC ou de politiques d'ajustement structurel du FMI.

Le président: Je dois simplement rappeler à tous que, dans une grande mesure, la question de l'agriculture n'est pas couverte dans l'accord de libre-échange parce qu'il a été impossible de le faire. L'agriculture et la culture sont deux choses qui ont plus ou moins été mises de côté, en fait.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Qualman, vous avez fait remarquer que le Syndicat national des cultivateurs a été créé pour que les Canadiens aient accès à des aliments nourrissants et salubres. Je crois que c'est ce que vous avez dit. Est-ce que cela a changé? Ces deux objectifs, est-ce qu'on les respecte toujours, ou voyez-vous une détérioration, que ce soit pour ce qui touche la salubrité ou la qualité nutritionnelle, avec l'introduction de l'ALENA?

M. Qualman: Pour être bref, non. Il est difficile de faire état d'une dégradation de la salubrité ou de la qualité nutritive des aliments qui découlerait de l'Accord de libre-échange nord-américain. Tout de même, dans le contexte plus vaste de la viabilité d'une agriculture de plus en plus industrialisée, qui fonctionne à une échelle de plus en plus grande, dans le temps qui reste avant l'instauration de l'Accord de Kyoto, nous voyons qu'il y a des mégaporcheries qui produisent 50 000 porcs par année. Ce sont là quelques-unes des difficultés réelles qui se présentent. La

way related to agreements such as the North American Free Trade Agreement or the WTO? If you think that it is, then there are food safety and sustainability issues that flow out of those agreements.

Senator Di Nino: My last question is a specific one. Can you tell us what the position is of the National Farmers Union as to whether agriculture should be excluded from trade agreements. If you said it, I did not hear it. Perhaps you would like to repeat it, or tell us if you have not already done so?

Mr. Qualman: The position of the National Farmers Union, formulated in conjunction with the other members of the Via Campesina, is that food and agriculture should be taken out of the World Trade Organization agreement. Just to follow-up on that, there should be a new multilateral framework designed such that it does not put trade at the top; that it puts the ability of countries to feed their people at the top; that it puts sustainability and access to land and water and other things — seed, for instance — at the top of the list, and that trade should be subordinate.

What we are seeing right now is that trade and those uncontrolled flows of agricultural product around the world are tremendously destructive to your ability to create food in your own country, whether you are in Malaysia or in Indonesia or in the Philippines. There should be a multilateral framework for food trade, and it should have trade as one of the priorities, but not the top priority, as we currently see with the WTO.

The Chairman: On behalf of the committee, I want to thank both of you. Your testimony has been very informative. As I have another commitment to attend to, Senator Di Nino will chair the remainder of the meeting.

Senator Consiglio Di Nino (*Deputy Chairman*) in the Chair.

The Deputy Chairman: Honourable senators, we now welcome Professor George MacLean from the University of Manitoba.

Professor George MacLean, Political Studies, University of Manitoba: Thank you very much. I would like, first of all, to express my appreciation to the committee for allowing me to contribute to your deliberations. In the interests of time, I will make three introductory comments that will frame most of my statements.

There are three points in particular that I would like to make in regard to Canada's trade relationship with the United States and Mexico. The first is that Canada's trading relationship in NAFTA will continue to be driven by our bilateral relationship with the United States, and this is in Canada's best interests. The second point is that our trade relationship with Mexico continues to grow, but there are explanations for this growth. Third, in the

question pour chacun d'entre nous devient donc la suivante: cette forme de plus en plus industrialisée et de plus en plus grande d'agriculture est-elle liée de quelque façon aux accords comme l'Accord de libre-échange nord-américain ou l'OMC? Si vous croyez que c'est le cas, alors certaines questions concernant la salubrité des aliments et la viabilité découlent de ces accords.

Le sénateur Di Nino: Ma dernière question est spécifique. Pouvez-vous nous dire si le Syndicat national des cultivateurs est d'avis que l'agriculture devrait, oui ou non, être exclue des accords de commerce? Si vous l'avez dit, je ne l'ai pas entendu. Vous pourriez peut-être le répéter, sinon nous le dire si vous ne l'avez pas déjà fait?

M. Qualman: La position du Syndicat national des cultivateurs, formulée de concert avec les autres membres de la Via Campesina, c'est que les aliments et l'agriculture devraient être retirés du champ d'action de l'accord de l'Organisation mondiale du commerce. À ce sujet, il faudrait concevoir un nouveau cadre multilatéral qui ne fait pas figurer le commerce en tête de liste; qui met en tête de liste la capacité qu'ont les pays de nourrir leurs habitants; qui met en tête de liste le développement durable et l'accès à la terre et à l'eau et à d'autres choses — aux semences, par exemple; et où le commerce est une question subordonnée.

Ce que nous constatons en ce moment, c'est que le commerce et cette circulation sans entrave des produits agricoles dans le monde entier ont un effet dévastateur sur la capacité de créer des aliments dans un pays donné, qu'il s'agisse de la Malaisie ou de l'Indonésie ou des Philippines. Il devrait y avoir un cadre multilatéral sur la question du commerce des aliments, et le commerce devrait y figurer parmi les priorités, mais non pas en être la toute première question, comme c'est le cas actuellement à l'OMC.

Le président: Au nom du comité, je tiens à vous remercier tous les deux. Votre témoignage a été très instructif. Comme j'ai un autre engagement, le sénateur Di Nino présidera le reste de la réunion.

Le sénateur Consiglio Di Nino (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Honorables sénateurs, nous accueillons maintenant le professeur George MacLean, de l'Université du Manitoba.

M. George MacLean, professeur, Études politiques, Université du Manitoba: Merci beaucoup. D'abord et avant tout, je tiens à signaler au comité que j'apprécie l'occasion qu'il me donne de contribuer à ses délibérations. Pour être bref, je vais formuler en guise d'introduction trois observations qui serviront à encadrer la plupart de mes affirmations.

Il y a trois points en particulier que j'aimerais aborder en ce qui concerne les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis et le Mexique. Le premier, c'est que la relation commerciale canadienne découlant de l'ALENA continuera d'être l'élément moteur de notre relation bilatérale avec les États-Unis, et cela est dans l'intérêt du Canada. Le deuxième, c'est que notre relation commerciale avec le Mexique continue de croître, mais cette

wider context of economic relations in the Americas, particularly FTAA, it is in Canada's best interests to advance the multilateral model that has been forged with NAFTA.

Canada currently accounts for 3 per cent of the export share of world trade. In relative terms, the United States embodies over 13 per cent, and Mexico under 1 per cent. We rank eighth in terms of our share of exports, and 86 per cent of all of our exports go to NAFTA partners. Canadian exports as a percentage of GDP were 45.6 per cent in 2000. Imports as a percentage of GDP that year stood at 41 per cent. These figures have been increasing steadily.

The point that I think we all should bear in mind here is that we are one of the most trade-dependent states in the international system, in particular amongst the advanced industrialized economies, and that our economy has been increasingly tied to that of the United States. Of our total gross domestic product in 2000, which was $1.23 trillion Canadian, over 65 per cent came as the result of trade, import and export, with other nations. As a means of comparison, in the United States the effect of global trade on its overall 2000 GDP of $15.85 trillion Canadian was just over 20 per cent.

In Canada, we have a small consumer market base of 21 million people, adult consumers, in a total population of over 30 million, which means that we are simply unable to sustain, domestically, a market of $1.23 trillion. Thus there are various reasons for our level of acute interdependence with the U.S economy in regard to global trade. I mentioned the issue of our small consumer base. In addition, the nature of the Canadian economy is significant. There is a widespread belief that our economy is driven by primary industries. In fact, most of the total economic activity in Canada is derived from manufacturing, research and development, and service industries. Canada's economy is heavily dependent on trade as a result of a highly integrated relationship with the U.S. In 2000, 86 per cent of our trade exports were destined to the U.S. and 76 per cent of our imports came from the U.S. We are the most important trade partner of the United States as well, notwithstanding what Condoleezza Rice might say. The fact is, we represent about a quarter of the total trade of the United States, which is a larger percentage than the U.S. has with Mexico and Japan, although both Mexico and Japan each represent somewhere between 13 and 15 per cent of American total trade.

What this tells us is the following: The United States is far more diversified in terms of its trade relationship than Canada, and that comes with certain costs. On the other hand, the relationship that Mexico has with the United States is very similar to the relationship that we have with the United States. About the same amount of our total trade is representative of the figures of

croissance peut être expliquée. Troisièmement, dans le contexte plus vaste des relations économiques au sein des Amériques, et plus particulièrement de la ZLEA, il est dans l'intérêt du Canada de faire progresser le modèle multilatéral qui a été établi grâce à l'ALENA.

La part canadienne de l'élément exportation du commerce mondial se situe actuellement à 3 p. 100. En termes relatifs, les États-Unis comptent pour plus de 13 p. 100, et le Mexique, moins de 1 p. 100. Nous figurons au huitième rang pour ce qui est de notre part des exportations, et 86 p. 100 de l'ensemble de nos exportations sont destinées à nos partenaires de l'ALENA. Les exportations canadiennes en tant que pourcentage du IB s'élevaient à 45,6 p. 100 en l'an 2000. Les importations en tant que pourcentage du PIB pour la même année se situaient à 41 p. 100. Ce sont des chiffres qui ont connu une augmentation constante.

La chose que nous devons tous garder à l'esprit, c'est que nous formons l'un des États les plus dépendants du commerce dans le système international, particulièrement parmi les économies industrialisées avancées, et que, de plus en plus, notre économie est liée à celle des États-Unis. De notre produit intérieur brut dans son ensemble en 2000, qui se chiffrait à 1,23 billion de dollars, plus de 65 p. 100 sont attribuables au commerce, exportations et importations comprises, avec les autres pays. À titre de comparaison, aux États-Unis, l'effet du commerce mondial sur le PIB global de 2000 — 15,85 billions de dollars canadiens — était tout juste supérieur à 20 p. 100.

Au Canada, nous avons un petit marché de 21 millions de consommateurs, de consommateurs d'âge adulte, sur un total de plus de 30 millions d'habitants, ce qui veut dire que nous ne pouvons simplement pas soutenir, à nous seuls, un marché de 1,23 billion de dollars. Il existe donc diverses raisons qui expliquent notre degré d'interdépendance avec l'économie américaine en ce qui concerne le commerce mondial. J'ai parlé du petit marché de consommation. En outre, la nature de l'économie canadienne est importante. Selon une croyance largement répandue, notre économie a pour élément moteur les industries primaires. De fait, la majeure partie de l'activité économique au Canada découle des industries de la fabrication, de la R-D, et des services. L'économie du Canada dépend énormément du commerce, du fait d'une relation fortement intégrée avec les États-Unis. En 2000, 86 p. 100 de nos exportations étaient destinées aux États-Unis, et 76 p. 100 de nos importations avaient les États-Unis pour origine. Nous sommes le plus important partenaire commercial des États-Unis, quoi que puisse dire Condoleezza Rice. Le fait est que nous représentons le quart environ du commerce global des États-Unis, pourcentage qui est plus élevé que celui du Mexique ou du Japon, bien que le Mexique et le Japon comptent pour 13 à 15 p. 100 du commerce global des Américains.

Cela nous porte à conclure que les États-Unis ont des relations commerciales nettement plus diversifiées que le Canada, et il y a un prix à payer pour cela. Par ailleurs, la relation que le Mexique a avec les États-Unis ressemble à celle que nous avons avec les États-Unis. La proportion de notre commerce avec les États-Unis est grosso modo la même que celle du Mexique avec les États-

Mexican trade with the United States, around 87 per cent. Therefore we have something in common with Mexico in regard to our relationship with our larger trading partner, the United States.

It is axiomatic, I suppose, to state that Canada's real interests in the region are defined by its relationship with the United States, and this relationship is, in many ways, one of our own determination, given the relative lack of real attention paid to Canada in Washington. However, though we may be able to determine the relationship that we have with the United States, and I mean here in particular the degree to which Canada decides to emphasize its bilateral relationship with the U.S., the real consequence, I think, will come as a result of the United States' corresponding engagement with Canada.

Therefore, on this matter, Canada is best served by underscoring at every opportunity the unique partnership that it shares with the U.S. Initiatives relating to the unique relationship that we have tended to emerge in Ottawa, and largely this is due, I would say, to the foresight of our government officials, not Washington. However, Canadian interests in the bilateral relationship can and will be challenged if initiatives, or perhaps expectations, originate in an unanticipated fashion in Washington.

My second point relates to Canada's relationship with Mexico. It is notable that after the Canada-U.S. Free Trade Agreement entered into force in 1989, Canada was initially not invited to join the new free trade negotiations between the United States and Mexico. That only came later when we requested to have a formal seat at the table — and that was for good reason. There was some question about why we wanted to be there, since we had no formal relationship with Mexico to speak of in terms of our trade. However, there were good reasons for our being there, and the most prominent reason was the trade policy coming out of Washington, arising from the "hub-and-spoke" mentality of maintaining bilateral trade links throughout the Americas, starting with Canada, of course, but moving through the Americas, and centred in Washington. There is a strategic advantage to having this kind of relationship in a region. That is that you can manipulate and, in many ways, coerce relations on a bilateral level that you could not manage to coerce within a multilateral framework. Therefore Canada's decision to try to get the CUFTA, or Canada-U.S. Free Trade Agreement, incorporated into NAFTA, and thus avoid a free trade agreement purely between the United States and Mexico, was a good piece of foresight, and it has really formed the basis for the Free Trade Agreement of the Americas. I think if you look at the basis of the elements of negotiation of the FTAA, the Free Trade Agreement of the Americas, right now, you will see many of the same components that were reflective of the initial NAFTA relations.

Unis, c'est-à-dire qu'elle se situe autour de 87 p. 100. Nous avons donc quelque chose en commun avec le Mexique en ce qui concerne notre relation avec notre plus important partenaire commercial, les États-Unis.

Je suppose que c'est affirmer une évidence que de dire que les intérêts véritables du Canada dans la région sont définis par sa relation avec les États-Unis et que, à bien des égards, nous déterminons cette relation, étant donné l'absence d'attention réelle que Washington prête au Canada. Tout de même, même si nous parvenons à déterminer la relation que nous avons avec les États-Unis, et j'entends par là, en particulier, le degré auquel le Canada décide de privilégier sa relation bilatérale avec les États-Unis, la véritable conséquence de cela, à mon avis, tient à l'engagement réciproque des États-Unis envers le Canada.

La meilleure façon de procéder pour le Canada, à cet égard, consiste donc à souligner toutes les fois qu'il le peut, le partenariat unique qui le lie aux États-Unis. Les initiatives qui se rapportent à cette relation unique que nous avons avec les Américains ont tendance à naître à Ottawa, et, en grande partie, cela est attribuable, selon moi, à des responsables de notre gouvernement et non pas de Washington. Par contre, les intérêts canadiens dans cette relation bilatérale peuvent et seront remis en question dans la mesure où les initiatives, ou peut-être les attentes, de Washington sont imprévues.

Le deuxième argument que je souhaite faire valoir porte sur la relation du Canada avec le Mexique. Il vaut la peine de noter qu'après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989, le Canada n'a pas été invité, au départ, à participer aux nouvelles négociations de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique. Cela n'est arrivé que plus tard, après que nous avons demandé une présence officielle — et pour cause. La raison d'être de notre présence suscitait certaines interrogations, du fait que nous n'avions aucune relation officielle avec le Mexique en ce qui concerne le commerce. Tout de même, notre présence était motivée par de bonnes raisons, la principale étant la politique commerciale émanant de Washington, découlant d'une mentalité favorable à une structure «en étoile» pour caractériser les liens commerciaux bilatéraux au sein des Amériques, à commencer par le Canada, bien sûr, mais ailleurs dans les Amériques, avec pour centre Washington. Le fait d'avoir ce genre de relations dans une région comporte un avantage stratégique. Cela vous permet de manipuler et, de bien des façons, de déterminer par coercition des actions bilatérales sur des questions qui, autrement, échapperaient à votre volonté dans un contexte multilatéral. Par conséquent, la décision qu'a prise le Canada d'essayer d'intégrer l'ALÉ, Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, à l'ALENA et d'éviter ainsi qu'il y ait un accord de libre-échange qui lie uniquement les États-Unis et le Mexique, témoigne d'une bonne prévoyance, et c'est ce qui, en vérité, est à l'origine de l'Accord de libre-échange des Amériques. Si on regarde ce qui est à la base des éléments de la négociation touchant l'ALEA, l'Accord de libre-échange des Amériques, en ce moment, on décèle nombre des éléments qui se retrouvaient dans les relations initiales en ce qui concerne l'ALENA.

Our total trade with Mexico was never very large. In 1998, I think it was $1.6 billion, and it has grown marginally. The total trade is now around $14 billion, although heavily influenced by the price of oil. Thus it is a fluctuating relationship, and not anywhere near the kind of diverse relationship that we have with the U.S. Further, we do not think we are looking for a growing relationship with Mexico specifically, but rather inculcating that multilateral framework that we created in the NAFTA throughout the rest of the Americas. We managed to protect favoured access to the American market and we had better guard our position as principal trade partner with the Americans through a multilateral framework. The bilateral component of the CUFTA has become a trilateral element and, I think, is now moving towards a multilateral element as well.

There were varying reasons for each of the NAFTA member countries to pursue a trilateral deal. For Canada, it was primarily widening the multilateral framework that we had created with the NAFTA agreement. Similar reasons or arguments were being made in Mexico City. Mexico would like to offset the degree of prominence that Canada has in her trade relationship with the United States, and to that end Mexico has been largely successful. Its trade with the United States has been increasing every year on a relative level since the signing of the NAFTA. The United States is now the destination of 88 per cent of total Mexican exports, and 74 per cent of imports to Mexico come from the United States. Mexico was also seeking other ends as well; for instance, offsetting the degree to which Brazil has an element of strength within the relationship in the Americas.

Our relationship with Mexico is limited, but trade is the single most important aspect. It has doubled since the signing of the NAFTA, and that is an important element to keep in mind. On the other hand, other aspects of our relations with Mexico are relatively insubstantial. To that degree, I would suggest that the focus we have placed on Mexico as a NAFTA partner has been largely successful, which is broadening the multilateral framework, and it makes sense for us to continue that.

It is interesting to note that many of our friends in the Americas often suggest that Canada has a special role to play in regard to the relationship with the United States. As one member of the Ministry of Foreign Affairs in Mexico City said to me, "In Canada you are able to say things to the Americans that we are not able to say. This is why we would like to have you at the table." There is, therefore, a very important role that we can play with that relationship, and the degree to which we may, in fact, be marginalized in the Americas is offset by the very close relationship that we have with the U.S.

The last point that I would like to make in my comments has to do with multilateralism and, increasingly, multilateralism within the hemisphere. In the broader context, I think Canada's foreign interests are best served through the pursuance of multilateralism,

Le volume de nos échanges commerciaux avec le Mexique n'a jamais été très important. En 1998, je crois qu'il s'est élevé à 1,6 milliard de dollars, et il y a eu une croissance légère à ce chapitre. Globalement, il représente maintenant quelque 14 milliards de dollars, mais il demeure fortement tributaire du prix du pétrole. C'est donc une relation fluctuante, qui n'approche en rien la relation diversifiée que nous avons avec les États-Unis. Par ailleurs, nous ne voyons pas l'intérêt de chercher particulièrement à cultiver les relations avec le Mexique; il nous faudrait plutôt faire adopter dans le reste des Amériques le cadre multilatéral que nous avons créé avec l'ALENA. Nous sommes parvenus à conserver un accès favorisé au marché américain, et nous ferions bien de protéger notre position de partenaire commercial principal des Américains au moyen d'un cadre multilatéral. La composante bilatérale de l'ALÉ est devenue un élément trilatéral, et je crois qu'elle se dirige maintenant vers le multilatéralisme.

C'est pour diverses raisons que chacun des pays signataires de l'ALENA a choisi la voie trilatérale. Pour le Canada, il s'agissait surtout d'élargir le cadre multilatéral que nous avions créé avec l'ALENA. Des raisons ou des raisonnements semblables ont été formulés à Mexico. Le Mexique aimerait faire contrepoids aux relations commerciales privilégiées que le Canada a avec les États-Unis, et, à cette fin, il a connu beaucoup de succès. Son commerce avec les États-Unis s'accroît tous les ans, en termes relatifs, depuis la conclusion de l'ALENA. Les États-Unis sont maintenant la destination de 88 p. 100 des exportations totales du Mexique, et 74 p. 100 des importations du Mexique proviennent des États-Unis. Le Mexique a d'autres desseins encore; par exemple, il souhaite faire contrepoids à la puissance du Brésil au sein des Amériques.

Notre relation avec le Mexique est limitée, mais le commerce en est l'aspect le plus important. Son importance a doublé depuis la conclusion de l'ALENA, et c'est un élément important qu'il faut garder à l'esprit. Par ailleurs, les autres aspects de nos relations avec le Mexique demeurent relativement peu importants. En ce sens, je dirais que la stratégie que nous avons adoptée à l'égard du Mexique en tant que partenaire de l'ALENA a, pour une grande part, été fructueuse, c'est-à-dire que nous avons élargi le cadre multilatéral, et il convient pour nous de poursuivre dans cette voie.

Il est intéressant de noter que, souvent, nombre de nos amis au sein des Amériques, laissent entendre que le Canada a un rôle particulier à jouer en ce qui concerne la relation avec les États-Unis. Comme le ministre des Affaires étrangères du Mexique me l'a dit: «Au Canada, vous pouvez dire aux Américains des choses que nous ne pouvons pas leur dire. C'est pourquoi nous apprécions votre présence.» C'est donc un rôle très important que nous jouons dans le contexte de cette relation, et le degré de marginalisation que, de fait, nous risquons au sein des Amériques, est compensé par la relation très étroite que nous avons avec les États-Unis.

Le dernier point que je souhaite faire valoir a trait au multilatéralisme et, de plus en plus, au multilatéralisme à l'intérieur de l'hémisphère. Dans un contexte global, je crois que, pour faire progresser ses intérêts à l'étranger, le Canada est

particularly as a means of preventing a singular "hemispheric" policy that is forged and implemented in the U.S. In short, Canada needs to maintain a balance of principal attention to bilateral relations with the United States, coupled with an enhanced role in the hemisphere. In fact, in spite of the typical interpretation of a "continentalist" vision for Canada, which assumes a degree of retreat from multilateralism, the new community within the hemisphere actually allows for a weighing of both bilateral interests and continental visions for Canadian foreign policy.

Canada, in the past, sought to implement free trade as a means of supporting a small domestic consumptive market through greater integration with larger economies. In addition, Canada's increasingly synchronized economic relations with the U.S. has caused it to look beyond the Canada-U.S. links to the broader American hemisphere.

Following successful negotiation of the NAFTA, the Free Trade Agreement of the Americas seems to be the next logical step, and it is not surprising that the first steps were taken in 1994. It is a logical offshoot to the NAFTA. As economic integration deepens in Europe and Asia, it is not surprising that, within the Americas, increased trade and commercial links in the region would be seen as a means of providing benefits to member states and to guard against possible negative effects of the new regionalism specifically in other areas.

Canada has been very effective and, I think, successful as well in maintaining independent interests while achieving the goals of multilateralism. Canada is not faced, I would say, with a simplistic decision between bilateralism or continentalism. The reality is far more nuanced than that, and the visions are, in fact, complementary.

Canada's primary goals, both for the bilateral relationship with NAFTA and also for any new community building, are decidedly trade- and commerce-based. That is not to suggest that other relations are not important; in fact, they are often intricately related. However, a trade-dependent state must focus on the strong export markets and the primary goals that come with that relationship.

Canada's near-term goals for economic integration in North America ought to strive for a common market. This is the next step from a free trade zone. A deeper economic union such as the one in Europe is simply not a realistic possibility, given the distinctive challenges faced by the developing nations element in the free trade zone. On the other hand, greater mobility for goods,

mieux de choisir le multilatéralisme, particulièrement comme moyen de prévenir une seule et unique politique «hémisphérique» conçue et mise en œuvre aux États-Unis. En bref, le Canada doit préserver un équilibre entre l'attention principale consacrée aux relations bilatérales avec les États-Unis et un rôle accru dans l'hémisphère. De fait, malgré la façon dont on interprète le plus souvent une vision «continentaliste» pour le Canada, qui suppose un certain renoncement au multilatéralisme, le nouvel ensemble hémisphérique permet bien de pondérer à la fois les intérêts bilatéraux et les desseins continentaux du point de vue de la politique étrangère canadienne.

Le Canada, par le passé, a cherché à instaurer le libre-échange comme façon de soutenir un petit marché intérieur de la consommation, grâce à une plus grande intégration avec des économies relativement plus grandes. En outre, étant donné les relations économiques de plus en plus synchronisées qu'il entretient avec les États-Unis, le Canada est poussé à porter son regard au-delà du seul lien canado-américain pour embrasser l'hémisphère américain.

Dans la foulée de la négociation réussie de l'ALENA, l'Accord de libre-échange des Amériques semble représenter l'étape qui doit logiquement suivre, et il n'est pas étonnant de constater que les premières démarches ont été entreprises en 1994. C'est le prolongement logique de l'ALENA. Au fur et à mesure que l'intégration économique s'enracine en Europe et en Asie, il n'est pas étonnant de constater que, dans les Amériques, le resserrement des liens commerciaux est perçu comme une façon de fournir aux États membres des avantages et de se prémunir contre l'éventualité d'effets négatifs du nouveau régionalisme adopté ailleurs.

C'est avec beaucoup d'efficacité et, à mon avis, beaucoup de succès que le Canada est parvenu à préserver ses intérêts indépendants tout en favorisant le multilatéralisme. Je dirais que le Canada ne se trouve pas devant une alternative simpliste: ou c'est le bilatéralisme, ou c'est le continentalisme. La réalité est beaucoup plus nuancée, et les visions envisagées, de fait, sont complémentaires.

Les objectifs primaires du Canada, et pour ce qui est de la relation bilatérale associée à l'ALENA et pour ce qui est de l'édification d'un nouvel ensemble économique, sont décidément liés au commerce. Il ne faut pas entendre par là que les autres relations ne sont pas importantes; de fait, souvent, il y a une grande interrelation entre elles. Tout de même, un État dépendant du commerce doit privilégier la volonté de renforcer les marchés d'exportation, et adopter des objectifs primaires en conséquence.

Du point de vue des objectifs à court terme qu'il envisage pour l'intégration économique en Amérique du Nord, le Canada devrait aspirer à instaurer un marché commun. C'est l'étape qui suit celle qui consiste à instaurer une zone de libre-échange. L'approfondissement de l'union économique, comme cela se fait en Europe, ne représente tout simplement pas une possibilité

services and workers amongst the three NAFTA partners could provide the basis of a model for a common market within the Americas.

Something else we need to keep in mind: forging into a hemisphere does not mean that the NAFTA will disappear. There is nothing in the articles of the proposed FTAA that would mean that the NAFTA agreement would have to disappear. It is possible to have a two-track trade policy here, to be moving towards a common market on one hand, and a simple free trade zone on the other. That is the sort of track mentality that has been taking place in Europe, and on a smaller scale it may work here as well. I think that it would.

Canada and the U.S. are the two most prominent users of trade legislation, along with the European Union, such as countervail, anti-dumping, non-tariff barriers. Standard regulations for subsidies and competition between the two states, I think, would reasonably reduce the degree to which both countries rely on this trade legislation. In addition, Canada needs to strengthen environmental and natural resource regulations, even if it requires independent bargaining with the U.S. alone, outside of NAFTA, and there is nothing to stop this. A multi-speed NAFTA, or even an FTAA is both plausible and possibly advantageous. It does not have to be everything at the same time, with everyone involved.

In terms of time lines, given the particular difficulties to be faced in all of these issues, I think that Canada should seek staggered implementation of regulation standards on subsidies, competition, the environment, resources, and possibly a customs union. For example, setting up a customs union amongst the NAFTA partners but removing the FTAA members from a list of non-member countries subject to external tariffs and mutual quota regimes could provide a base step to a common market, and at the same time mitigate potential problems or ill will within a Free Trade Agreement of the Americas multilateral negotiating forum. Thus we can link our objectives for deepened integration in order to offset some of the possible problems that could arise as a result.

To that end, therefore, Canada needs to identify advantageous features of a deeper integration with the U.S. I think a common market would improve Canada's access to American trade and commerce. An economic union would likely reduce Canada's influence and options. Dollarization, which has been proposed from time to time, would not necessarily solve the problems

réaliste, étant donné les défis distincts auxquels font face les pays en développement de la zone de libre-échange. Par contre, la mobilité relativement plus grande des produits, des services et des travailleurs dans la zone adoptée par les trois partenaires de l'ALENA pourrait servir de base à un modèle de marché commun des Amériques.

Il y a une autre chose que nous devons garder à l'esprit: les visées hémisphériques ne feront pas disparaître pour autant l'ALENA. Aucun article du texte proposé de l'Accord de libre-échange des Amériques ne fait voir que l'ALENA aurait à disparaître. Il est possible d'avoir ici une politique commerciale à deux voies, de se diriger vers l'instauration d'un marché commun, d'une part, et d'exploiter une simple zone de libre-échange, d'autre part. C'est le genre de mentalité qui est employé en Europe, et, selon moi, cela pourrait fonctionner ici, à plus petite échelle. Je crois que cela fonctionnerait.

Le Canada et les États-Unis sont les deux grands partisans des lois commerciales, aux côtés de l'Union européenne, par exemple, l'imposition de droits compensatoires, de droits antidumping et d'obstacles non tarifaires. Des normes réglementaires régissant les subventions et la concurrence entre les deux États, à mon avis, serviraient à réduire raisonnablement le degré auquel les deux pays s'en remettent à une telle législation. En outre, le Canada doit renforcer sa réglementation en ce qui concerne l'environnement et les ressources naturelles, même si cela veut dire qu'il doit négocier à ce sujet avec les seuls États-Unis, en dehors du cadre de l'ALENA, et il n'y a rien à faire pour arrêter cela. Un ALENA à vitesses variables, voire un ALEA se révèle plausible et peut-être même avantageux. On n'a pas à tout faire en même temps en faisant participer tout le monde.

Quant aux délais d'exécution, étant donné les difficultés particulières que suscitent toutes ces questions, je crois que le Canada devrait chercher à faire adopter une mise en œuvre progressive des normes réglementaires sur les subventions, la concurrence, l'environnement, les ressources et peut-être une union douanière. Par exemple, l'établissement d'une union douanière entre les pays signataires de l'ALENA, dans la mesure où cela comporte l'élimination des noms des pays signataires de l'ALEA d'une liste de pays non membres assujettis à des tarifs externes et à des régimes de quotas réciproques, pourrait constituer l'élément de départ en vue de l'instauration d'un marché commun, et en même temps réduire les problèmes éventuels, sinon la mauvaise volonté qui caractérise la forme de négociation multilatérale de l'Accord de libre-échange des Amériques. Nous pouvons ainsi faire le lien entre nos objectifs et une plus grande intégration, afin de faire échec à certains des problèmes qui pourraient découler de cela.

À cette fin, le Canada doit donc établir les avantages d'une plus grande intégration avec les États-Unis. Je crois qu'un marché commun servirait à améliorer l'accès qu'a le Canada au commerce américain. Une union économique servirait probablement à réduire l'influence et les options du Canada. La dollarisation, que l'on propose de temps à autre, ne servirait pas forcément à

associated with the current strength of the Canadian dollar, and would offer up all sorts of other problems in terms of policy latitude.

To conclude, Canada has a record of tracking bilateral goals, using multilateralism as a tool. In many cases, pursuing multilateralism has also created subsequent benefits for Canada. Regional integration in North America can be followed in this manner, provided that Canada has prioritized its objectives and remains realistic in its approach.

Senator De Bané: Professor MacLean, I learned a lot of things from your document, particularly about a lot of data. The statistics were very interesting.

Perhaps you could comment on this statement by Professor Helliwell at UBC, who told us that, in his opinion, and in the opinion of some of his other colleagues, major benefits for Canada have been achieved through the free trade agreement with the United States, and that a deeper integration will not bring substantial benefits; that most of the benefits have been achieved already.

Second, what do you think of this assertion from several witnesses who appeared before us, such as Roy MacLaren, former Minister of International Trade, and some very reputable experts who told us that under any circumstances or considerations, we should not look to a customs union with the United States, because for two countries where one is ten times bigger than the other, it would mean that one of the partners would dictate everything, and that we will have no say in the matter; that we would just be there as a partner. I would like very much to have your opinion on those two assertions.

Mr. MacLean: On the first point about the Free Trade Agreement of the Americas versus the NAFTA, I think in real economic terms it is true that most of the achievements that Canada might have sought through a NAFTA were, in fact, achieved even through the CUFTA, the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Our relationship with Mexico has grown, but our relationship with the United States has grown even more strongly since the signing of the CUFTA, and, for that matter, since the signing of the NAFTA itself. Our trade is now worth over $700 billion U.S. on a yearly basis.

As far as our consideration of a wider Free Trade Agreement of the Americas goes, I do think that there are two other considerations that we must bear in mind. The first is, what does the United States want? Although it has been dampened a little bit in Washington recently, the discussion of hemispheric free trade is still very much an agenda item in the Department of Commerce and also in the executive elements of the United States government. It is still very much on the agenda. If that is the case, I would say it is in our interest to try and mitigate the negative possibilities of a diverse trade relationship that the United Sates has with the Americas, with regard to the effects of a

résoudre les problèmes associés à la faiblesse actuelle du dollar canadien; en même temps, elle susciterait toutes sortes d'autres problèmes en ce qui concerne la marge de manœuvre de nos décideurs.

Pour conclure, le Canada a déjà, par le passé, employé le multilatéralisme comme instrument pour poursuivre des objectifs bilatéraux. Dans de nombreux cas, la poursuite du multilatéralisme a également créé des avantages subséquents. L'intégration régionale en Amérique du Nord peut être instaurée de cette façon, à condition que le Canada établisse ses objectifs prioritaires et conserve une approche réaliste.

Le sénateur De Bané: Monsieur MacLean, votre document m'a permis d'apprendre beaucoup de choses, particulièrement au sujet de nombre de données. Les statistiques étaient très intéressantes.

Vous pourriez nous dire ce que vous pensez de la l'affirmation du professeur Helliwell de l'Université de la Colombie-Britannique, dont l'opinion, et l'opinion de certains de ses collègues, est la suivante: les principaux avantages que le Canada pourrait tirer de la situation ont déjà été concrétisés grâce à l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et une plus grande intégration n'apporterait pas d'avantages substantiels; la plupart des avantages se sont déjà concrétisés.

Deuxièmement, que pensez-vous des propos de plusieurs des témoins qui ont déjà comparu, par exemple Roy MacLaren, ancien ministre du Commerce international, et de certains experts tout à fait éminents, qui nous disent que quelles que soient les circonstances ou les considérations en jeu, nous ne devrions pas chercher à instaurer une union douanière avec les États-Unis, parce que dans la mesure où l'un des pays est dix fois plus gros que l'autre, cela veut dire que l'un des deux partenaires dicterait toujours ses volontés, et que nous n'aurions pas voix au chapitre; que nous n'aurions qu'une présence à titre de partenaire. J'aimerais beaucoup savoir ce que vous pensez de ces deux affirmations.

M. MacLean: À propos des affirmations concernant l'Accord de libre-échange des Amériques par rapport à l'ALENA, je crois que, en termes économiques réels, le Canada a bel et bien réalisé tous les desseins qu'il pouvait souhaiter réaliser grâce à l'ALENA, voire à l'ALÉ, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Notre relation avec le Mexique s'est développée, mais notre relation avec les États-Unis est devenue encore plus forte depuis la conclusion de l'ALÉ et, de fait, depuis la conclusion de l'ALENA lui-même. Nos échanges commerciaux représentent maintenant plus de 700 milliards de dollars US, tous les ans.

Quant à l'idée d'adopter un accord de libre-échange des Amériques de plus grande portée, je crois qu'il y a deux autres considérations qu'il faut garder à l'esprit. La première est la suivante: que veulent les États-Unis? Même si l'idée a souffert quelque peu ces derniers temps à Washington, le débat sur un libre-échange hémisphérique demeure tout à fait une question importante au département du Commerce et au sein de l'exécutif. Cela demeure une question importante. Si tel est le cas, je dirais que nous avons intérêt à essayer d'atténuer les effets négatifs possibles de relations commerciales diversifiées que les États-Unis entretiendraient avec le reste des Amériques, pour ce qui est des

linkage through the Americas that would not include us. In other words, we may not get anything economically out of it, but we would certainly benefit from it in terms of protecting what we already have. Therefore I think that that remark was correct, but that there is something else to keep in mind.

The second point, what I would say about that is that there are, of course, other benefits from looking towards the continent in regard to an integration of policies, economically based, into other elements as well. For instance, on issues of military integration, on matters of immigration, on issues of environmental standards, and labour issues as well, there is a lot more to be gained from a linkage with 34 countries than you might achieve with just three. There are certain benefits that we achieved through our NAFTA relationship.

In addition, being at the table with so many different actors means that it is far easier to achieve independence in your foreign policy, strangely enough. Some would say that that is a paradox: How can you achieve independence if you are working with so many other actors? Much more effectively, I would say, than if you were off on your own, especially boxed out from the larger group.

On the issue of the customs union, I would agree that a customs union, at this stage anyway, is further down the road. I think moving from a free trade zone to the common market seems to be the next logical step. That would involve mobility of goods and services, and workers among the three partners. The customs union idea — that is, boxing off one region from the rest of the international system — actually makes sense from the Canadian perspective because there is so little left over in our trade with the rest of the international system. That is to say, our exports markets would not be hurt tremendously by our having a customs union.

On the other hand, I do think that having maintained close relations with Europe and with Asia is a good thing, and our involvement in APEC is a good example of this. I would not like to see, for instance, a rapid moving ahead of a customs union coming at the expense of what we have left of our transatlantic relationship with our European partners.

Senator Andreychuk: Some of your points were very good. On the future expansion into an arrangement with 34 countries, that is an interesting point and a good foreign policy point, too.

The two questions to which I wanted answers out of that are, first of all, we started by saying, as you have, that multilateralism has served Canada well, and that we should pursue into Central and South America some further extension of a NAFTA-like agreement, and of course that came about. However, we also said that if that is not to be, then we would pursue bilateral agreements for trade, and we have done a bit of that, too. The United States, similarly, has started the same bilateral approach. It would seem to me, however, that Latin America, from my last reading of the

effets d'un lien panaméricain dont nous serions exclus. Autrement dit, nous n'allons peut-être rien en tirer sur le plan économique, mais nous allons certainement en bénéficier au sens où nous allons protéger ce que nous avons déjà. Je suis donc d'avis que ces propos sont justes, mais qu'il faut garder une autre question à l'esprit.

À propos de la deuxième affirmation, je dirais que, bien entendu, le fait d'adopter une perspective continentale, en ce qui concerne l'intégration des politiques à vocation économique et d'autres éléments aussi, comporte d'autres avantages. Par exemple, pour ce qui est de l'intégration militaire, pour ce qui est de l'immigration, des normes environnementales et des normes du travail aussi, les liens à créer avec 34 pays sont susceptibles d'être nettement plus avantageux que les liens créés entre trois pays seulement. La relation que nous avons établie grâce à l'ALENA nous a apporté certains avantages.

En outre, comme il y a tant de représentants à la table de négociation, il est plus facile de se donner une politique étrangère indépendante, si curieux que cela puisse paraître. D'aucuns diraient que c'est là un paradoxe: comment agir de manière indépendante quand on est appelé à travailler avec tant d'autres intervenants je dirais: avec beaucoup plus d'efficacité que si on se trouvait seuls, surtout seuls et exclus du grand groupe.

Quant à la question de l'union douanière, je conviens du fait qu'une union douanière ne peut vraiment s'envisager pour l'instant. Il me semble que l'enchaînement logique des choses consiste à passer d'une zone de libre-échange à un marché commun. Cela supposerait une certaine mobilité des produits, des services et des travailleurs entre les trois pays membres. L'idée de l'union douanière — c'est-à-dire de prévoir pour une région une place qui est à part de l'ensemble du système international — convient, en fait, du point de vue canadien, car nos échanges commerciaux avec le reste du monde représentent peu de choses. C'est-à-dire qu'une union douanière ne nuirait pas énormément à nos marchés d'exportation.

Par ailleurs, je crois bien que le fait de cultiver des relations étroites avec l'Europe et l'Asie est une bonne idée, et notre participation aux affaires de l'APEC en est un bon exemple. Je n'aimerais pas voir, par exemple, une progression rapide en faveur d'une union douanière qui serait au détriment de ce qu'il reste de notre relation transatlantique avec nos partenaires européens.

Le sénateur Andreychuk: Certains des arguments que vous faites valoir sont très bons. À propos d'une expansion qui donnerait un régime englobant 34 pays, vous formulez une idée intéressante, et c'est également une bonne idée du point de vue de la politique étrangère.

Les deux questions que je voudrais poser sont les suivantes: d'abord, nous avons commencé par dire, comme vous d'ailleurs, que le multilatéralisme a bien servi le Canada et que nous devrions continuer d'étendre le champ d'action du genre de l'ALENA jusqu'en Amérique centrale et en Amérique du Sud, et, bien entendu, cela s'est fait. Tout de même, nous avons également dit que si cela ne se fait pas, nous allons poursuivre des ententes bilatérales sur le commerce, et nous avons fait un peu de cela aussi. Les États-Unis, de même, ont mis en marche la même

situation, has slowed down. While there are committees working on the extension of a free trade area, and from time to time political statements, there seems to be more movement bilaterally. Is that your idea? Is that because of the questioning by Brazil, and even to a certain extent by Chile, of the Mercosur arrangement? After all, one of the supporting reasons that we wanted to go into the free trade region, was to get into that already-established working relationship. Do you have any comments?

Mr. MacLean: It is an excellent point. If we were to go through the time line of the 1990s, we would see in the early 1990s a great deal of enthusiasm for a rapid expansion and integration of markets within the Americas, and not surprisingly, in 1994 in Miami, that Summit of the Americas initiating the Free Trade Agreement of the Americas with the time line of 2005. That has slowed down tremendously during the late 1990s, affected not least by the problems that have been encountered by South American economies, slowing export markets, and closing protectionism in the United States, which lead to some skepticism that a rapid expansion would actually be effective. The Four Amigos idea became a little bit less talked about, and the idea of bilateral negotiations picked up.

I mentioned before that there is nothing in the FTTA that would disallow the NAFTA to continue, and in fact there is nothing in the FTAA that would not allow Mercosur, the Andean group, the Caribbean group, or any other free trade zones within the region to coexist. In fact, I think it would be a good idea, in the early stages of the provisional FTAA, to have those existing organizations maintained, because they are effective, and they are established. Mercosur is the best example of that.

As far as the bilateral initiatives that are taking place now, and it is true that Canada and the United States have initiated their own road towards integration, but I do not think it is the most effective way to go about achieving multilateral free trade in the Americas. For one thing, Canada does not have nearly as much prestige or as much marketability desire amongst the South and Latin American countries as does the United States. We are far better off, I think, to pursue the free trade agreement agenda through an FTAA, because we can do it in the context of 34 separate actors, rather than resulting in some sort of plenary meeting of several inter-linking bilateral zones, including our own. In addition, there may be different levels of weight and attention paid to these by the more prominent actors.

Overall, I think the process that is being undertaken in Europe, which of course began with six actors and moved slowly towards integration, and now it is projected to have upwards of 25 — again that is by the year 2005, or so — is a good example of a template for the Americas, which is slow integration, allowing for

approche bilatérale. Il me semble toutefois que, selon ce que je comprends de mes dernières lectures, l'Amérique latine a ralenti à cet égard. Il existe des comités qui travaillent à l'élargissement de la zone de libre-échange et, de temps à autre, des annonces politiques sont faites, mais le mouvement bilatéral semble plus important. Quelle est votre impression? Est-ce parce que le Brésil et, dans une certaine mesure, le Chili, s'interrogent sur l'entente du Mercosur? Après tout, une des raisons motivant notre volonté d'accéder à cette région de libre-échange, c'était le fait de s'engager dans une relation de travail déjà établie. Avez-vous des observations à formuler à ce sujet?

M. MacLean: Voilà une excellente question. Si on étudie la période des années 90, on voit que, au début, il y a eu un mouvement très enthousiaste en faveur d'une expansion et d'une intégration rapides des marchés des Amériques, et, cela n'a rien d'étonnant, en 1994, à Miami, le Sommet des Amériques a lancé l'idée d'un accord de libre-échange des Amériques ayant pour délai l'an 2005. Les choses ont ralenti considérablement à la fin des années 90, et les problèmes ayant marqué les économies d'Amérique du Sud, le ralentissement des exportations et la montée du protectionnisme aux États-Unis, ce qui a conduit à un certain scepticisme face à l'efficacité réelle d'une expansion rapide, n'en sont pas les moindres raisons. Il a moins été question de l'idée des quatre amigos, et l'idée des négociations bilatérales a repris de la vigueur.

J'ai déjà dit que l'ALEA n'interdit en rien que l'ALENA continue de s'appliquer et, de fait, l'ALEA 'n'interdit en rien que le Mercosur, le Groupe andin, le Groupe des Caraïbes ou toute autre zone de libre-échange de continuent de coexister dans la région. De fait, je crois que ce serait une bonne idée, aux premiers stades d'un ALEA provisoire de maintenir ces organisations, parce qu'elles sont efficaces, parce qu'elles sont établies. Le Mercosur en est le meilleur exemple.

Quant aux initiatives bilatérales qui existent actuellement, et il est vrai que le Canada et les États-Unis se sont engagés eux-mêmes sur la voie de l'intégration, mais je ne crois pas que ce soit la façon la plus efficace de réaliser un libre-échange multilatéral au sein des Amériques. Entre autres, en Amérique du Sud et en Amérique latine, le Canada n'est pas près d'atteindre le degré de prestige des États-Unis ou d'être autant convoité qu'eux pour ses marchés. Il est nettement mieux pour nous, à mon avis, de chercher à faire progresser le plan d'action du libre-échange par l'entremise d'un accord de libre-échange des Amériques, parce que nous pouvons le faire dans un contexte où 34 pays différents sont appelés à se prononcer, plutôt que d'avoir une sorte de séance plénière où se trouvent les représentants de plusieurs zones bilatérales interreliées, dont la nôtre. En outre, les acteurs les plus importants peuvent accorder plus ou moins d'attention et de poids aux propos des autres.

Dans l'ensemble, je crois que la démarche que l'on entreprend en Europe qui, bien entendu, a commencé avec six acteurs et a favorisé lentement l'intégration, et qui prévoit maintenant 25 acteurs et plus — encore une fois, d'ici l'an 2005 à peu près — est un bon exemple d'un modèle pour les Amériques, c'est-à-dire qu'on y

different sideline agreements or other systems of integration to co-exist before they are fully enveloped into a larger organization; more of an evolution.

The Deputy Chairman: I have to be the bad guy, I am sorry. I am sure, Professor MacLean, that my colleagues will agree with me that you have a particularly well-prepared document that has added value to our deliberations. I regret that we have some time constraints which are not of our making, but we want to thank you for coming, and we look forward to meeting with you on some other occasion. I just have a personal comment: I think that in the political field you would do very well.

The committee adjourned.

prévoit une intégration lente, qui autorise la coexistence d'ententes accessoires et d'autres systèmes d'intégration, avant l'édification d'une grande organisation qui enveloppe l'ensemble; c'est plus une évolution.

Le vice-président: Il me revient ici d'être détestable, cela me désole. Monsieur MacLean, je suis sûr que mes collègues sont d'accord avec moi quand je dis que votre exposé, qui était particulièrement bien préparé, a ajouté de la valeur à nos délibérations. Je regrette que, en raison de contraintes temporelles qui échappent à notre volonté, nous ne puissions poursuivre la séance; tout de même, je vous remercie d'être venu, et nous avons espoir de vous revoir une autre fois. J'ajouterais une note personnelle: je crois que, dans le domaine politique, vous feriez un très bon travail.

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

From Canadian Wheat Board:

Ian McCreary, Director;

Victor Jarjour, Vice-President;

Alexandra Lamont, Policy Advisor.

From the Agricultural Producers Association of Saskatchewan:

Dave Brown, Vice-President

From the National Farmers Union:

Darrin Qualman, Executive Director.

As an individual

Professor George MacLean, Political Studies, University of Manitoba.

TÉMOINS

De la Commission canadienne du blé:

Ian McCreary, directeur;

Victor Jarjour, vice-président;

Alexandra Lamont, conseillère politique.

De l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan:

Dave Brown, vice-président.

Du Syndicat national des cultivateurs:

Darrin Qualman, directeur exécutif.

À titre personnel:

M. George MacLean, professeur, Études politiques, Université du Manitoba.

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