



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

Tuesday, March 25, 2003
Wednesday, March 26, 2003

Issue No. 12

Twentieth and twenty-first meetings on:
The examination of the Canada-United States
of America trade relationship and 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 mardi 25 mars 2003
Le mercredi 26 mars 2003

Fascicule n° 12

Vingtième et vingt et unième réunions concernant:
Les relations commerciales entre le Canada
et les États-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:

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

* *Ex Officio Members*
(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino

et

Les honorables sénateurs:

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

* *Membres d'office*
(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, March 25, 2003
(21)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:06 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Austin, P.C., Bolduc, Corbin, De Bané, P.C., Di Nino, Grafstein, Graham, P.C., Setlakwe and Stollery (10).

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

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

In attendance: The official reporters of the Senate.

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

WITNESSES:

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Claude Carrière, Director General, Trade Policy I, General Trade Policy Bureau;

Suzanne Vinet, Director General, Trade Policy II, Services, Investment and Intellectual Property Bureau;

Matthew Kronby, Counsel, Deputy Director, Trade Law.

Mr. Carrière made a presentation and, along with Ms. Vinet and Mr. Kronby, answered questions.

The Honourable Senator Austin moved —

That the committee adopt the following budget in conjunction with its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship;

PROCES-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 25 mars 2003
(21)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 06, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Austin, c.p., Bolduc, Corbin, De Bané, c.p., Di Nino, Grafstein, Graham, c.p., Setlakwe et Stollery (10).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Day et Beaudoin (2).

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

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

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

TÉMOINS:

Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:

Claude Carrière, directeur général, Direction générale de la politique commerciale I, Politique commerciale générale;

Suzanne Vinet, directrice générale, Direction générale de la politique commerciale II, Services, investissements et propriété intellectuelle;

Matthew Kronby, avocat, directeur adjoint, Droit commercial.

M. Carrière fait un exposé puis, assisté de Mme Vinet et M. Kronby, répond aux questions.

L'honorable sénateur Austin propose —

Que le comité adopte le budget qui suit dans le cadre de son examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique;

That the Chair submit said budget to the Standing Senate Committee on Internal Economy, Budgets and Administration, for approval:

Professional and other services	\$ 62,250
Transportation and communications	\$ 159,300
Miscellaneous	\$ 16,500
TOTAL	\$ 238,050

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

At 6:25 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, March 26, 2003
(22)

[*Translation*]

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

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

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

In attendance: The official reporters of the Senate.

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

WITNESSES:

As an individual:

Tim O'Neill, Executive Vice-President and Chief Economist, BMO Financial Group;

From the Canadian Centre for Policy Alternatives:

Bruce Campbell, Executive Director.

From the Asia-Pacific Foundation of Canada:

John Wiebe, President and Chief Executive Officer.

Que la présidence soumette ledit budget au Comité sénatorial permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration pour approbation:

Services professionnels et autres	62 250 \$
Transport et communications	159 300 \$
Autres dépenses	16 500 \$
TOTAL	238 050 \$

La question, mise aux voix, est adoptée.

À 18 h 25, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mercredi 26 mars 2003
(22)

[*Français*]

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

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

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg attaché de recherche et Janna Jessee, stagiaire; 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:

A titre personnel:

Tim O'Neill, vice-président exécutif et économiste en chef, Groupe financier BMO;

Du Centre canadien de politiques alternatives:

Bruce Campbell, directeur général.

De la Fondation Asie-Pacifique du Canada:

John Wiebe, président et chef de la direction.

Mr. O'Neill made a presentation and answered questions.

Mr. Campbell made a presentation and answered questions.

Mr. Wiebe made a presentation and answered questions.

At 5:44 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

M. O'Neill fait un exposé puis répond aux questions.

M. Campbell fait un exposé puis répond aux questions.

M. Wiebe fait un exposé puis répond aux questions.

À 17 h 44, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, March 25, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:06 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

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

[*English*]

The Chairman: All honourable senators have a copy of the new budget. We have already approved a larger budget. This is reduced because we are unable to go to Mexico City. Could I have a motion to have the budget approved?

Senator Austin: I so move.

The Chairman: All in favour of the budget?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Carried.

Honourable senators, we have, from the Department of Foreign Affairs and International Trade, Ms. Suzanne Vinet, the Director General of Trade Policy, Services, Investment and Intellectual Property Bureau; Mr. Claude Carrière, the Director General from the General Trade Policy Bureau; and Mr. Matthew Kronby, Counsel, Deputy Director, Trade Law.

Mr. Carrière, please proceed.

Mr. Claude Carrière, Director General, Trade Policy I, General Trade Policy Bureau, Department of Foreign Affairs and International Trade: I will make a brief opening statement. I understand that honourable senators are interested in the WTO dispute settlement, in particular. I may stray and talk about the NAFTA as well. Ms. Vinet is also our deputy chief negotiator in the WTO negotiations. Mr. Kronby is deputy negotiator for the dispute settlement understanding negotiations that are going on right now at the WTO. They can also situate this issue in both the general and specific context in which honourable senators are interested.

The Chairman: The committee has heard that the dispute settlement procedures have had a tendency to move from the NAFTA agreements to the WTO. Our concerns are in that context, which I am sure you understand very well.

Mr. Carrière: I will not provide much background to honourable senators on the WTO. I am sure you have studied that. Suffice it to say that the current system was designed to correct the flaws in the earlier system, the GATT, prior to the Uruguay Round.

Essentially, that procedure was designed to help negotiations, but was insufficiently predictable and certain in terms of the overall process. GATT members could block panel reports from being adopted and panels from being started. The WTO was designed to combat those flaws.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 25 mars 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 06 pour examiner les relations économiques entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

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

[*Traduction*]

Le président: Tous les honorables sénateurs ont en main un exemplaire du nouveau budget. Nous avons déjà approuvé un budget plus important. Celui-ci est réduit parce qu'il nous est impossible de nous rendre à Mexico. Quelqu'un voudrait-il déposer une motion portant approbation du budget?

Le sénateur Austin: Je la propose.

Le président: Tous ceux qui sont en faveur du budget?

Des voix: D'accord.

Le président: Motion adoptée.

Honorables sénateurs, nous accueillons aujourd'hui, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Mme Suzanne Vinet, directrice générale, Direction générale de la politique commerciale, Services, investissements et propriété intellectuelle, ainsi que M. Claude Carrière, directeur général, Direction générale de la politique commerciale, et M. Matthew Kronby, avocat, directeur adjoint, Droit commercial.

Monsieur Carrière, je vous cède la parole.

M. Claude Carrière, directeur général, Direction générale de la politique commerciale I, Politique commerciale générale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: Je vais faire une brève déclaration d'ouverture. Je sais que les honorables sénateurs veulent entendre parler plus particulièrement du règlement des différends à l'OMC. Je ferai peut-être allusion également à l'ALENA. Mme Vinet est notre sous-négociatrice en chef pour les négociations de l'OMC. M. Kronby, de son côté, est sous-négociateur pour les négociations sur l'entente concernant le règlement des différends qu'examine actuellement l'OMC. Ils peuvent renseigner les honorables sénateurs autant sur le contexte général que sur des points spécifiques.

Le président: Nous avons appris que les mécanismes de règlement des différends s'exerceraient de plus en plus dans le cadre des accords de l'OMC que de l'ALENA. C'est cette tendance qui nous préoccupe, vous le comprendrez très bien.

M. Carrière: Je ne m'attarderai pas sur des généralités concernant l'OMC. Je suis sûr que vous avez déjà étudié cette organisation. Disons seulement que le système actuel a été conçu pour corriger les lacunes du précédent, le GATT, qui était en vigueur avant le cycle d'Uruguay.

Essentiellement, le GATT avait été conçu pour faciliter les négociations mais il n'était pas suffisamment prévisible et certain dans son ensemble. Les membres du GATT pouvaient empêcher l'adoption des rapports des comités, ou la création de comités. L'OMC a été conçue pour combler ces lacunes.

The overall system was designed to become more automatic, binding and juridical, especially with the introduction of the appellate body. A system has been produced that corrects the deficiencies but is also more complex and longer than the previous process, even though it does yield an essentially binding system and leads to greater effectiveness in resolving most disputes. Some disputes are more difficult than others to resolve.

The NAFTA was negotiated essentially during the Uruguay Round of negotiations and was also an attempt, in terms of the state-to-state dispute mechanism, to address some of the deficiencies of the GATT system, which came before the decisions of the Uruguay Round.

The NAFTA chapter 20 dispute-settlement mechanism is an improvement over the previous GATT system, but it is not as sophisticated as the current WTO system. It does not have an appellate body. It is less automatic than the WTO, even though it is a better procedure than the previous GATT and previous CUSFTA procedures on the state-to-state.

NAFTA has other dispute settlement mechanisms. The unique one is chapter 18 for trade remedy or anti-dumping and countervailing measures. Final determination has been used to a large degree and continues to be used today.

NAFTA chapter 20, or state-to-state, has not been used as much. This goes to the remarks of the chairman about the tendency to migrate cases to the WTO, which is true to a certain extent. It is not true for situations involving NAFTA-only rights and obligations. It is true for issues where there have been common obligations, such as a violation of national treatment or a border violation inconsistent with article 11 of WTO or article 310 of the NAFTA.

In practice, governments have chosen to use the United States and Canada. The few cases that we have had tended to follow under the WTO system rather than the NAFTA chapter 20 system. On the other hand, where you have specific NAFTA obligations as has occurred between the United States and Mexico on trucking, for example, the NAFTA system is used.

Obviously, there is the investor state mechanism, chapter 11, which is not found in the WTO and which is also the subject of separate discussions in NAFTA to improve and clarify some of the processes there.

Returning to the WTO, there is something in the order of 275 requests for dispute settlement panels since entering into force of the agreement. Of those, 69 have resulted in adopted panels reports and applicable appellate body reports. Those numbers are based on early February data, so they may be dated somewhat.

Dans son ensemble, le système vise à devenir plus automatique, exécutoire et juridique, surtout avec la mise en place de l'organe d'appel de l'OMC. Le système vise à corriger effectivement les lacunes, mais il est aussi plus complexe et plus fastidieux que le processus antérieur même s'il est essentiellement exécutoire et plus efficace pour le règlement de la plupart des différends. Certains différends sont plus difficiles à régler que d'autres.

L'ALENA a été négocié dans le cadre des négociations du cycle d'Uruguay et visait également à corriger les défauts du mécanisme de règlement des différends entre les États du système du GATT, qui précédait les décisions du cycle d'Uruguay.

Le mécanisme de règlement des différends prévu au chapitre 20 de l'ALENA est une amélioration par rapport au système antérieur du GATT, mais n'est pas aussi perfectionné que le système actuel de l'OMC. Il ne comprend pas d'organe d'appel. Il est moins automatique que l'OMC, même si la procédure est meilleure que celle de l'ancien système du GATT et que les procédures antérieures de l'ALE concernant les ententes entre États.

L'ALENA comprend d'autres mécanismes de règlement des différends. Notamment, le chapitre 18 pour les recours commerciaux ou les mesures anti-dumping et les droits compensateurs. Dans ces cas, on a convenu de s'adresser à l'ALENA dans une grande mesure et on continue de le faire aujourd'hui.

Le mécanisme prévu au chapitre 20 de l'ALENA, soit le mécanisme de règlement entre les États, n'est pas aussi utilisé. Je rejoins ici les observations du président au sujet de la tendance à confier les cas à l'OMC, tendance qui se vérifie dans une certaine mesure. Cela n'est pas vrai pour les situations impliquant les droits et obligations exclusifs de l'ALENA. C'est vrai pour les questions où il y a des obligations communes comme la violation de la clause du traitement national ou des violations de frontières qui contreviennent à l'article 11 de l'OMC ou à l'article 310 de l'ALENA.

En pratique, les gouvernements ont choisi d'utiliser l'exemple des États-Unis et du Canada. Les quelques cas que nous avons eus relevaient en général de la compétence de l'OMC et non du chapitre 20 de l'ALENA. Par contre, lorsque des obligations spécifiques sont en cause comme c'est le cas entre les États-Unis et le Mexique au sujet du camionnage, par exemple, c'est le système de l'ALENA qui est utilisé.

De toute évidence, vous avez le mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et la Partie contractante d'accueil prévu au chapitre 11, que l'on ne trouve pas dans l'OMC, et qui fait également l'objet de discussions distinctes à l'ALENA en vue d'améliorer et de préciser certains des processus utilisés.

Pour revenir à l'OMC, on a enregistré quelque 275 demandes de création de groupes spéciaux de règlement des différends depuis l'entrée en vigueur de l'accord. De ce nombre, 69 se sont soldés par l'adoption des rapports de ces groupes spéciaux et des organes d'appel pertinents. Ces chiffres sont basés sur des données publiées au début de février, ils ne sont donc peut-être pas exacts.

Canada was involved as a complainant or defendant in 16 of those 69 cases, 6 of which were disputes between Canada and the United States. Of the 16 currently active panels, Canada is involved as a complainant in two, both of which are disputes between Canada and the United States.

Canada is also in active consultation on a third, which may lead to a third panel. Neither Canada nor Mexico have yet referred a bilateral dispute between them to the WTO. Canada has also participated as a third party in 17 of the 69 cases with adopted reports and is currently involved as a third party in an additional four active cases.

We have kept our lawyers busy. They do not complain about being bored, although they do complain about being overused sometimes.

The system has been useful to us. Whether we win or lose, we look to clear findings and expressions of the law. In some cases we may not be happy with the outcome, but we have had our chance to make our case. Many times we have made our case, and if we are found wanting, then we have a policy of implementing those results such as we did in the case of the dairy dispute, the most recent panel that found against us.

In other cases, we have also used the WTO as part of an overall negotiating strategy to come to a mutually satisfying solution. The aircraft dispute with Brazil is an example of Canada using the system to defend and advance our position and to seek a negotiated settlement rather than using the ultimate instrument in the dispute settlement process, which is retaliation. We have both stated as governments that we wish to find a negotiated outcome that is mutually satisfactory rather than resort to retaliatory measures.

Other features of the NAFTA may emerge from questioning or your further study. Honourable senators may wish to examine at some point the choice of forum. That choice is generally left to the country that requests the panel. Where there are common obligations, the requester chooses in which forum to dispute.

There are provisions in areas regarding the environment and sanitation where the subject of the complaint may choose where the dispute will take place. At the time it was negotiated, the NAFTA was more advanced in its methods — if I may put it that way — in environmental and sanitary matters. It was the intention at that time that the choice would be NAFTA.

Ten years later, I am not sure that would be the case necessarily. There has been a significant evolution in the WTO and WTO jurisprudence in both the environmental and sanitary areas. That may be one area which honourable senators may be interested in exploring further.

Le Canada a joué le rôle de plaignant ou de défendeur dans 16 de ces 69 cas, dont six portaient sur des différends entre le Canada et les États-Unis. Dans ces 16 groupes spéciaux actifs actuellement, le Canada joue le rôle de plaignant dans deux cas, et il s'agit de différends avec les États-Unis.

Le Canada tient également des consultations actives au sujet d'un troisième cas, qui pourrait mener à la création d'un troisième groupe spécial. Ni le Canada ni le Mexique n'ont encore soumis un différend bilatéral entre eux à l'OMC. Le Canada a également participé à titre de tierce partie à 17 des 69 groupes spéciaux dont les rapports ont été adoptés, et joue actuellement le rôle de tierce partie dans quatre autres de ces cas actifs.

Nos avocats sont occupés. Ils ne se plaignent pas de s'ennuyer, même s'ils se plaignent parfois d'être surutilisés.

Le système nous a bien servis. Que l'on gagne ou que l'on perde, nous cherchons toujours à obtenir des conclusions claires et à faire respecter la loi. Dans certains cas, nous ne sommes peut-être pas satisfaits du résultat, mais nous avons eu la chance de faire valoir nos arguments. Nos arguments ont souvent été accueillis et lorsque nous perdons, notre politique est de nous soumettre aux décisions comme nous l'avons fait dans le cas du différend sur le lait, le groupe spécial le plus récent qui a rendu une décision à l'encontre de notre demande.

Dans d'autres cas, nous avons aussi utilisé l'OMC dans le cadre d'une stratégie de négociation globale pour en venir à une solution mutuellement satisfaisante. Le différend sur les aéronefs avec le Brésil est un exemple où le Canada a utilisé le système pour défendre et promouvoir sa position et pour demander un règlement négocié plutôt que d'utiliser l'instrument ultime du processus de règlement des différends, c'est-à-dire la mesure de rétorsion. Les deux gouvernements ont déclaré vouloir une solution négociée qui soit satisfaisante pour les deux parties plutôt que de recourir à des mesures de rétorsion.

D'autres caractéristiques de l'ALENA ressortiront peut-être de vos questions ou de la suite de votre étude. Les honorables sénateurs voudront peut-être éventuellement savoir pourquoi on s'adresse à l'un ou l'autre forum. Ce choix est en général laissé à la discrétion du pays qui demande la création du groupe spécial. Lorsqu'il y a obligations communes, c'est le demandeur qui choisit à quel forum soumettre le différend.

Il existe des dispositions dans des domaines concernant l'environnement et l'hygiène où la partie qui fait l'objet de la plainte peut choisir à qui confier le différend. Au moment de la négociation, l'ALENA était plus avancé dans ses méthodes — si vous me permettez l'expression — en ce qui concerne les questions environnementales et sanitaires. À l'époque, on se proposait de recourir à l'ALENA.

Dix ans plus tard, je ne suis pas certain que cela serait nécessairement le cas. L'OMC et la jurisprudence de l'OMC ont beaucoup évolué dans les questions d'environnement et d'hygiène. C'est peut-être là une question que les honorables sénateurs pourraient vouloir approfondir.

Senator Austin: We are particularly interested in your evaluation of the various dispute settlement mechanisms and whether you believe there are practical remedies or changes we could propose. Is the one big idea really on our list? The idea of the report of the House of Commons committee, that there be a major shift in the U.S. attitude toward trade sovereignty, does not seem to be a practical suggestion.

We have the U.S. anti-dumping and countervailing duty mechanisms. They are the source of our greatest struggle in so many areas. First, is there any way in which the use by the United States of these mechanisms can be constrained within the rules of the WTO, as they exist today? When I say “constrained,” I mean, can the terms of reference be defined better and controlled better, with more certainty in how they are applied? If you take the softwood lumber dispute, and other disputes as well, what we look at is a process in which the Department of Commerce needs little, if any, evidence in either case to undertake its own remedies. We are not dealing with the concept of a trade issue. We are dealing with trade advocacy; negotiation to achieve the NAFTA and then negotiation to apply the NAFTA is essentially what I see. Could we have your comments?

Mr. Carrière: The WTO negotiations provide a forum to advance our ideas to improve and clarify — to use your word, “constrain” — the abusive use of trade remedy. We, and Canadian industries, are also users of trade remedies and, in particular, anti-dumping. However, through the agreements in the WTO, both anti-dumping and countervailing duties can nevertheless be improved to reduce abuse, to ensure that there is a stricter requirement to launch a case and that there is greater rigour in the application of the measures. The area where we have most leverage is where we can ally ourselves with others who are like-minded, to put pressure on the United States and other countries, to ensure that these instruments are used in a way that removes the protectionist elements.

Senator Austin: Is there a committee process on this topic in the current Doha Round?

Mr. Carrière: Yes, there are provisions for anti-dumping and countervailing duties, as well as regional trade agreements. We are in the process of identifying, in the rules, negotiating group issues that could be the subject for negotiation. We have put forward a paper, after extensive domestic consultation, identifying areas that should be discussed in the WTO with a view to improving the procedures. We are currently developing, also, initial views on other issues that could be addressed, such as subsidies. At this point, we have made a proposal identifying areas for

Le sénateur Austin: Ce qui nous intéresse particulièrement, c'est votre évaluation des divers mécanismes de règlement des différends; nous voulons aussi savoir si vous croyez qu'il existe des recours pratiques ou des changements que nous pourrions proposer. Notre liste comprend-elle la solution idéale? La solution mentionnée dans le rapport du comité de la Chambre des communes, à savoir qu'il y ait un changement majeur dans l'attitude des États-Unis à l'égard de la souveraineté commerciale, ne paraît pas une suggestion pratique.

Nous avons les mécanismes américains anti-dumping et de droits compensateurs. Ce sont ces mécanismes qui sont à la source de notre plus grande bataille dans bien des domaines. Premièrement, est-ce qu'il existe une façon de restreindre l'utilisation que font les États-Unis de ces mécanismes, en ayant recours aux règles de l'OMC telles qu'elles existent aujourd'hui? Quand je dis «restreindre», je veux dire ceci: est-ce que les mandats pourraient être mieux définis et mieux contrôlés, et être appliqués de façon plus sûre? Si vous prenez l'exemple du différend au sujet du bois d'oeuvre, notamment, ce que nous déplorons, c'est ce processus qui permet au département du Commerce d'entreprendre ses propres recours sans preuve ou peu s'en faut, peu importe le différend. Il n'est pas ici question d'une notion de commerce, mais de défense du commerce; tout ce que je vois, c'est la négociation en vue de la conclusion de l'ALENA, et ensuite la négociation pour appliquer l'ALENA. Qu'en pensez-vous?

M. Carrière: Les négociations de l'OMC constituent un forum qui nous permet de proposer nos idées pour apporter des améliorations et des précisions — pour utiliser votre terme, pour «restreindre» — l'usage abusif du recours à une mesure commerciale. Nous, et les industries canadiennes, recourons aussi aux recours commerciaux et, plus particulièrement, aux mesures anti-dumping. Cependant, grâce aux ententes de l'OMC, les mesures anti-dumping et les droits compensateurs peuvent néanmoins être améliorés pour réduire les abus, pour que le droit d'entreprendre une poursuite soit bien enchâssé, et pour que les mesures soient appliquées avec plus de rigueur. Là où nous avons la plus grande marge de manoeuvre, c'est lorsque nous pouvons nous allier avec d'autres qui ont les mêmes préoccupations, afin d'exercer des pressions sur les États-Unis et d'autres pays, et nous assurer que ces instruments sont utilisés de façon à éliminer les éléments protectionnistes.

Le sénateur Austin: Dans le cadre du cycle actuel de Doha, existe-t-il un comité à ce sujet?

M. Carrière: Oui, il existe des dispositions concernant les droits anti-dumping et les droits compensateurs, de même que des accords commerciaux régionaux. Nous sommes en voie d'identifier, dans les règles, les questions qui pourraient être soumises à des groupes de négociation. Nous avons présenté un document, après d'intenses consultations au pays, qui renferme les questions qui devraient être discutées à l'OMC dans le but d'améliorer les procédures. En outre, nous sommes en train de mettre au point des avenues de discussion sur d'autres questions

improvement and I believe this paper is on our Web site. I direct the attention of the clerk of the committee to that paper for the information and consideration of honourable senators.

Senator Austin: Are we engaged with the United States in a bilateral discussion of the points that are contained in the department's paper, or is it simply in the multilateral context?

Mr. Carrière: It is in the context of the WTO negotiations in Geneva.

Senator Austin: Not in bilateral discussions, however; is that correct?

Mr. Carrière: We have tried this a number of times with the United States. For a measure such as trade remedy or other measures of general application, even if the U.S. has not stated it by action, it prefers to deal with these measures in Geneva rather than to develop multiple processes.

Senator Austin: I have one more question that relates to the frustration that Canadians feel whenever any process, WTO or NAFTA, might entitle us to sanctions, whether it be with respect to Brazil, or particularly, with respect to the United States. Are we considering and discussing — I have not looked at your Web site — financial compensation rather than sanctions?

Mr. Carrière: We understand the frustration that you refer to when dealing with retaliatory measures. Frequently, that will involve the interests of firms, sectors or companies that are not part of the dispute. Retaliation is a blunt instrument that, to date, has not proven to be as effective as we would have thought.

Senator Austin: It can often be described as “shooting ourselves in the foot.” Would you agree?

Mr. Carrière: Some people have said that. We have not come up with a practical alternative at this point and, therefore, have not made any proposals. We would welcome practical suggestions from honourable senators or others who are interested in this case. Finding an alternative is not an easy job.

Senator Di Nino: The committee has taken most of its time, and rightly so, in looking at the frustration that Canada, and the industries that trade with the U.S. principally, have had in trying to deal with what appears to be a significant amount of disputes.

For the record, would you agree? We also have heard from time to time that, by and large, the CUSFTA and NAFTA have been a pretty good success between the two countries originally, and now the three. Would you comment?

qui pourraient être abordées, comme les subventions. Pour l'instant, nous avons présenté une proposition contenant les questions susceptibles d'être améliorées et je crois que ce document se trouve sur notre site Web. Le greffier du comité pourrait obtenir ce document et le soumettre à l'examen des honorables sénateurs.

Le sénateur Austin: Est-ce que nous avons entrepris avec les États-Unis une discussion bilatérale sur les points qui sont énoncés dans le document du ministère, ou si c'est simplement dans le contexte multilatéral?

M. Carrière: C'est dans le contexte des négociations de l'OMC à Genève.

Le sénateur Austin: Pas dans le cadre de discussions bilatérales, cependant, est-ce exact?

M. Carrière: Nous avons fait cette tentative à plusieurs reprises auprès des États-Unis. Pour une mesure comme le recours commercial ou d'autres mesures d'application générale, même si les États-Unis ne l'ont pas concrétisé par leurs actions, ils préfèrent aborder ces questions à Genève plutôt que d'élaborer des processus multiples.

Le sénateur Austin: J'aimerais poser une autre question qui concerne la frustration des Canadiens chaque fois qu'un processus, l'OMC ou l'ALENA, risque de nous valoir des sanctions, que ce soit du Brésil ou tout particulièrement des États-Unis. Est-ce que nous songeons à adopter — je n'ai pas consulté votre site Web — des indemnisations financières plutôt que de recourir aux sanctions ou si nous en discutons actuellement?

M. Carrière: Nous comprenons la frustration que vous évoquez à l'égard des mesures de rétorsion. Ces mesures servent souvent les intérêts des entreprises, des secteurs ou des sociétés qui ne sont pas visées par le différend. La rétorsion est un instrument brutal qui, à ce jour, ne s'est pas avéré aussi efficace qu'on l'aurait pensé.

Le sénateur Austin: On peut souvent dire qu'on «se tire dans le pied». Êtes-vous d'accord?

M. Carrière: C'est ce que certains prétendent. Jusqu'à maintenant, nous n'avons pas trouvé de solution de rechange pratique et par conséquent, nous n'avons rien proposé. Nous sommes tout à fait disposés à accueillir des suggestions pratiques de la part des honorables sénateurs ou d'autres personnes qui s'intéressent à cette question. Trouver une solution de rechange n'est pas une sinécure.

Le sénateur Di Nino: Le comité a utilisé la plus grande partie de son temps, et à juste titre d'ailleurs, pour examiner la frustration que le Canada et les industries qui ont des échanges commerciaux avec les États-Unis surtout, ont ressentie, lorsqu'est venu le temps de régler ce qui semble être un grand nombre de différends.

Officiellement, êtes-vous d'accord? Certains témoins nous ont dit que, dans l'ensemble, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et l'ALENA ont eu pas mal de succès entre les deux pays au départ, et aujourd'hui entre les trois. Qu'en pensez-vous?

Mr. Carrière: If you look at the amount of two-way trade between Canada and the United States, and if you look at the increase in that trade from either the NAFTA or the Canada-U.S. Free Trade Agreement and you compare that to the value of the trade disputes that have taken place, by far the largest amount of trade takes place without any problems. We tend to focus on problems, so they are more immediate. However, the large majority of trade that takes place on a daily basis is without dispute and without problems.

The NAFTA and the WTO, which govern Canada-U.S. trade relations, have achieved the success that we were looking for when they were negotiated. That does not mean there are no problems. Softwood lumber has already been mentioned. Wheat is another area that is affected, which has not been mentioned. Generally, agriculture has been the subject of some irritants and disputes. Again, if we look at agriculture, our trade with the United States has gone from a large deficit ten years ago to a sizable surplus today, if we look at raw and processed products. Our job is to focus on problems; however, a large portion of trade is problem-free.

Senator Di Nino: Would you also comment on the evidence we have heard that, even where we have had disputes, Canada has won more than they have lost? The results have been much more in our favour than they have for the U.S., particularly under chapter 19. Is that your understanding as well?

Mr. Carrière: I do not know the exact score.

Senator Di Nino: I am not suggesting score, but speaking in general terms.

Mr. Carrière: I think we have done well. Even when we might not have won outright, clarity of the rules for the future is also of benefit to the broader trading community to avoid disputes in other areas.

We have done well, but we should avoid focusing only on the straight win-loss element.

Senator Di Nino: I agree. The purpose of our inquiry is to make recommendations that will lead to a better relationship. Two or three points have been made during our hearings. First, from time to time, there are disputes where we do not necessarily have a pan-Canadian position, in which there are regional or sectoral differences.

Second, we have also heard that harmonizing standards would be a useful way to improve trade, not only with the U.S., but also with Mexico.

Third, a permanent NAFTA court has been suggested or a permanent secretariat along the lines of the International Joint Commission, which has been quite successful.

Would you comment on those three things, please?

M. Carrière: Si l'on tient compte de l'ampleur des échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et les États-Unis, et si vous regardez l'augmentation des échanges commerciaux qui découlent soit de l'ALENA, soit de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et que vous comparez cela avec la valeur des différends commerciaux qui existent, on peut dire que de loin, la plus grande partie des échanges commerciaux se font sans problèmes. Nous avons tendance à nous concentrer sur les problèmes, si bien qu'ils sont plus frais à notre mémoire. Cependant, la grande majorité des échanges commerciaux qui se font quotidiennement se font sans différends et sans problèmes.

L'ALENA et l'OMC, qui régissent les relations commerciales canado-américaines, ont obtenu le succès que l'on prévoyait lorsqu'ils ont été négociés. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de problèmes. Le bois d'oeuvre a déjà été mentionné. Le blé est aussi touché, et n'a pas été mentionné. Dans l'ensemble, l'agriculture fait l'objet d'irritants et de différends. Là encore, si on prend l'agriculture, nos échanges commerciaux avec les États-Unis sont passés d'un énorme déficit il y a dix ans à un très gros excédent aujourd'hui, notamment pour les produits bruts et transformés. Notre travail porte sur les problèmes, mais une grande partie des échanges commerciaux se font sans problèmes.

Le sénateur Di Nino: Pourriez-vous également faire des commentaires sur la preuve que nous avons entendue, à savoir que lors des différends, le Canada a été plus souvent gagnant que perdant? Les résultats nous favorisent davantage que les États-Unis, surtout lorsqu'on utilise le chapitre 19. Est-ce que vous êtes d'accord également?

M. Carrière: Je ne connais pas le pointage exact.

Le sénateur Di Nino: Je ne parle pas de pointage, je parle en termes généraux.

M. Carrière: Je pense que nous avons bien tiré notre épingle du jeu. Même si nous ne sommes pas les vainqueurs incontestés, la clarté des règles pour l'avenir est également un avantage pour l'ensemble du monde du commerce, cela évitera des différends dans d'autres domaines.

Nous avons obtenu pas mal de succès, mais nous devrions éviter de voir uniquement l'aspect vainqueur-vaincu.

Le sénateur Di Nino: Je suis d'accord. Le but de notre étude est de formuler des recommandations qui permettront d'améliorer les relations commerciales. Deux ou trois éléments ont été soulevés durant nos audiences. Premièrement, il y a parfois des différends où il n'y a pas nécessairement de position pancanadienne, différends qui touchent diversement une région ou un secteur.

Deuxièmement, certains nous ont dit que l'harmonisation des normes améliorerait les échanges commerciaux, non seulement avec les États-Unis mais aussi avec le Mexique.

Troisièmement, on a proposé la création d'un tribunal permanent de l'ALENA, ou d'un secrétariat permanent qui adopterait les paramètres de la Commission mixte internationale, qui joue bien son rôle.

Pourriez-vous faire des commentaires sur ces trois choses?

Mr. Carrière: On the first subject, we should rejoice in the richness of diversity in Canada. Regions may have particular views. Our job is to find creative solutions, to ensure that no one is disadvantaged and to advance a unified Canadian position that deals with the realities of the economic structures and resource endowments of the country. Sometimes it is not easy.

The last question is essentially a political issue. It goes to the heart of the views of some on sovereignty, the question of common institutions or a common external tariff and the like. We have not seen evidence of much interest, in any of the three countries, to move in that direction. It might be some time before the three countries are ready for that kind of discussion.

Taking a look at institutions that work in particular sectors or areas might be applied or used as a basis to look at other institutions in a wider area. It would be useful for the government to take them into account, in looking at the future of the relationship. The relationship is not just a trade or economic one. It involves a wide range of interests in a number of areas, whether socio-political or broad economic integration.

Analyzing institutions that go beyond narrow trade and economic issues would be useful for us, as government officials.

Your second question dealt with standards. Harmonization of standards may be one way and you might have been using that expression as a summary. One area we might examine to reduce unnecessary costs for Canadian businesses, both exporters and importers, is standards and product regulations in place in Canada, the United States and Mexico to see whether ways can be found to reduce differences. In some cases, we might harmonize. We might also look at mutual recognition of laboratory accreditation, approvals or certification to reduce the cost of regulation, while continuing to meet and enhance objectives that are being pursued, whether it is the safety of the product or the like. This is one area where we think we can reduce costs and also achieve the regulatory objective.

Senator Di Nino: Do you know if any of those discussions are ongoing? Is this issue being looked at between the three countries, particularly between the United States and Canada?

Mr. Carrière: The NAFTA, when it was negotiated, provided for almost 30 committees and working groups of officials, to ensure that it remained a relevant instrument over time. Considerable work goes on, in a wide range of areas, to ensure we take into account the realities of trilateral integration and increased trade, investment and flow. A wide range of groups of officials from various government departments meet regularly, whether by conference call or a physical meeting, to address some of these issues in agriculture or industrial areas.

M. Carrière: Au sujet de la première, nous devrions nous réjouir de la richesse de la diversité au Canada. Les régions ont parfois leurs opinions bien à elles. Notre travail est de trouver des solutions créatrices, de nous assurer que personne n'est défavorisé, et de proposer une position canadienne unique qui porte sur les réalités des structures économiques et des ressources du pays. Ce n'est pas toujours facile.

La dernière question est essentiellement une question politique qui va au coeur des opinions sur la souveraineté, sur des institutions communes ou sur un tarif externe commun ou quelque chose du genre. Il semble bien que les trois pays ne manifestent pas grand intérêt dans ce sens. Cela prendra sans doute quelque temps avant que les trois pays entreprennent ce genre de discussion.

Prendre l'exemple d'institutions qui travaillent dans des secteurs ou des domaines particuliers pourrait nous permettre d'examiner d'autres institutions dans un champ plus vaste. Le gouvernement devrait en tenir compte, lorsqu'il réfléchira sur l'avenir des relations entre les pays. Les relations ne sont pas seulement de nature commerciale ou économique. Elles impliquent une vaste gamme d'intérêts dans plusieurs domaines, que ce soit le domaine socio-politique ou l'intégration économique générale.

Les fonctionnaires auraient avantage à considérer les institutions sous un angle qui dépasse les seuls enjeux économiques et commerciaux.

Votre deuxième question portait sur les normes. L'harmonisation des normes pourrait être un moyen, et vous avez peut-être utilisé cette expression pour résumer votre pensée. S'il y a un secteur qui contribuerait à réduire les coûts inutiles pour les entreprises canadiennes, tant les exportateurs que les importateurs, ce sont les normes et la réglementation sur les produits qui sont en vigueur au Canada, aux États-Unis et au Mexique, et on devrait trouver des moyens pour réduire les différences. Dans certains cas, nous pourrions peut-être recourir à l'harmonisation. Nous pourrions également envisager d'adopter les mêmes critères d'accréditation, d'approbation ou d'attestation en laboratoire pour réduire le coût de la réglementation, tout en continuant de respecter et d'améliorer les objectifs que nous poursuivons, notamment la sécurité du produit. C'est là un domaine où, à notre avis, nous pouvons réduire les coûts tout en atteignant l'objectif de la réglementation.

Le sénateur Di Nino: Savez-vous si des discussions sont en cours à ce sujet? Est-ce que cette question est examinée par les trois pays, surtout par les États-Unis et le Canada?

M. Carrière: Lorsque l'ALENA a été négocié, il prévoyait près de 30 comités et groupes de travail de fonctionnaires pour s'assurer que l'Accord demeurait pertinent avec le temps. Il se fait beaucoup de travail, sur une vaste gamme de secteurs, pour nous assurer que nous tenons compte des réalités de l'intégration trilatérale et de l'accroissement des échanges commerciaux, des investissements et des capitaux. Un très grand nombre de groupes de fonctionnaires de différents ministères se rencontrent régulièrement, que ce soit par téléconférence ou en personne, pour aborder certains des enjeux dans les domaines de l'agriculture ou des industries.

The Chairman: We heard at some point we had lost at one of the WTO panels. I believe it was to do with Brazil. We were not complying. It came up in the context of how one gets the Americans to comply with decisions. Would you like to put that subject to rest? Did we lose a decision regarding Brazil and those airplanes and are we not complying?

Mr. Carrière: Yes and no; how is that for a definite answer? One must look at the most recent panel. At that panel, in the aircraft dispute with Brazil, we lost a case. Brazil has just been awarded a retaliation bill of approximately \$247 million U.S. However, one must look at the overall context. Two years ago, Brazil lost a similar panel, which involved giving Canada a U.S. \$1.4 billion retaliation bill. Both governments indicated, and Brazil has recently said the same thing, that retaliation is not the preferred means of finding a solution to this dispute. It is more appropriate to negotiate a mutually satisfactory solution. We have been attempting to do so for some time. We have a better chance, now that Brazil has won a finding against us, to come to a mutually satisfactory solution that addresses the government's role in financing aircraft exports that takes into account both series of panels, those dealing with Canadian measures and those dealing with Brazilian measures.

The Chairman: Have we agreed mutually that it would be better to negotiate a settlement? They lost a case; they won a case. We are not really in the position of not complying with a decision; we are in the position of trying to mutually sort ourselves out of it. Is it correct that Brazil agrees to this situation, where we work out the problem?

Mr. Carrière: Yes, that is correct in a sense. If you look at time backwards and forwards, the panel findings against Brazil and Canada deal with the past and previous contracts that have been awarded. The retaliation awards deal with that. They do not correct the past. They simply provide one avenue of dealing with it. It is better to focus on the future and seek to come to an agreement that will deal with future competition and an agreement on the government role in financing.

The Chairman: Thank you. I believe that puts that subject to rest.

Senator Setlakwe: The subject is huge. Mr. Carrière has just discussed the WTO impact on trade relations between Canada and Brazil. To what extent will WTO decisions in the future have an impact on remedial action taken by the Americans vis-à-vis Canadians with regard to countervailing duties or anti-dumping? Will the Americans be restrained from going as far as they have in the past or will they go farther in the future?

Le président: Nous avons appris à un moment donné que nous avions perdu à l'un des groupes spéciaux de l'OMC. Je crois que cela concernait un différend avec le Brésil. Nous n'étions pas conformes. Le problème s'est posé dans le contexte qui consistait à savoir comment amener les Américains à respecter les décisions. Aimerez-vous revenir sur cette question? Avons-nous perdu une décision contre le Brésil et les aéronefs et est-ce que nous nous conformons à l'OMC?

M. Carrière: Oui et non, très bonne réponse, n'est-ce pas? Il faut voir le dernier groupe spécial qui a été créé. À ce groupe, dans le différend avec le Brésil sur les aéronefs, nous avons perdu la cause. Le Brésil est autorisé à nous présenter une facture de rétorsion d'environ 247 millions de dollars US. Cependant, il faut prendre tout le contexte. Il y a deux ans, un groupe spécial a interdit au Brésil de présenter au Canada une facture de rétorsion de 1,4 milliard de dollars US. Les deux gouvernements ont indiqué, et le Brésil a dit récemment la même chose, que les mesures de rétorsion ne sont pas le moyen privilégié pour trouver une solution à ce différend. Il est préférable de négocier une solution mutuellement satisfaisante. C'est ce que nous tentons de faire depuis un certain temps. Nous avons une meilleure chance, depuis que le Brésil a eu à son tour gain de cause, d'en venir à une solution mutuellement satisfaisante qui incite les gouvernements, lorsqu'ils subventionnent des exportations d'aéronefs, à tenir compte des décisions des deux groupes spéciaux qui se sont penchés respectivement sur les mesures canadiennes et brésiliennes.

Le président: Avons-nous convenu mutuellement qu'il était préférable de négocier une entente? Nous avons tous deux perdu et gagné. Nous ne pouvons pas vraiment refuser de nous conformer à une décision. Nous ne pouvons qu'essayer de nous tirer mutuellement de ce borbier. Est-ce exact que le Brésil est d'accord pour accepter cette situation, c'est-à-dire régler le problème?

M. Carrière: Oui, c'est exact en un sens. Si on considère le passé et l'avenir, les conclusions des groupes spéciaux contre le Brésil et le Canada portent sur l'attribution de contrats antérieurs. Les décisions concernant la rétorsion portent là-dessus. Elles ne corrigent pas les erreurs du passé, elles proposent seulement une solution aux problèmes. Nous devrions nous concentrer sur l'avenir et chercher à en venir à une entente qui porte sur la concurrence future et à une entente sur le rôle du gouvernement dans le financement des exportations.

Le président: Merci. Je crois que cela règle la question.

Le sénateur Setlakwe: La question est vaste. M. Carrière vient tout juste de discuter de l'impact de l'OMC sur les relations commerciales entre le Canada et le Brésil. Dans quelle mesure les décisions de l'OMC à l'avenir auront-elles un impact sur les recours pris par les Américains à l'égard des Canadiens en ce qui concerne les droits compensateurs et les mesures anti-dumping? Empêcheront-elles les Américains d'aller aussi loin qu'ils l'ont fait dans le passé ou iront-ils plus loin à l'avenir?

Mr. Carrière: At the end of the day, the government will decide how to implement an adverse panel finding or appellate body finding against their measures.

We and other countries have said that we are better off with countries abiding by the rules. More trade takes place in a secure, predictable environment than otherwise. It is all in our interest. In specific cases, it depends on the equation in the country. At this point, our position is that the panel process will demonstrate that we are right in the softwood case in the WTO. We will expect the United States to implement those decisions. However, this is still in the future. We had been, at the same time, seeking to find a solution that is a long-term response. I believe my boss was here last week to discuss this issue with honourable senators.

We believe and expect that, in a panel with the United States, as they would expect of us, at the end of the day these will be implemented. That is the basis under which we operate in the WTO and in our other agreements.

Senator Setlakwe: We are having difficulty, to cite only one example, getting permanent members on panels. In our travels across Canada, we have heard about softwood lumber, cattle, canola, wheat, barley, bison and everything else. These countervailing or anti-dumping efforts against us by the Americans seem to be increasing all the time.

To what extent will that affect our trade relationships with the Americans if the WTO in the final round in January 2005 comes out with more stringent rules with regard to countervailing or anti-dumping duties between international bodies and countries?

Mr. Carrière: Our objective in the trade rules negotiations would be to negotiate rules that would constrain the abusive use of anti-dumping and countervailing measures against us by the United States and other countries. That is one of our principal objectives in the WTO negotiation. Our top objective is to reform the rules in agriculture and to eliminate export subsidies and significantly reduce U.S. domestic support. Those are clearly our principal objectives.

We also want to have a better handle on trade remedies and, in particular, what we consider to be excessive and abusive use of the rules. We also will seek improved market access in third countries: Europe and Japan, but also in the emerging and developing countries; India, Brazil, China and others.

Those are our principal objectives in the WTO. We certainly hope and expect that the result will improve our situation vis-à-vis the United States as well as third countries.

M. Carrière: En bout de ligne, le gouvernement décidera comment faire respecter une décision d'un groupe spécial ou de l'organe d'appel qui réprovoque ces mesures.

À l'instar d'autres pays, nous avons dit qu'il est préférable de traiter avec les pays qui respectent les règles. La plupart des échanges commerciaux se font dans un contexte sûr et prévisible. C'est dans notre intérêt. Dans certains cas spécifiques, cela dépend de l'équation qui existe au pays. Pour l'instant, notre position est que le processus des groupes spéciaux conclura que nous avons raison dans le cas du bois d'oeuvre auprès de l'OMC. Nous nous attendons à ce que les États-Unis appliquent ces décisions. Mais ce sont des conjectures. Nous cherchons, en même temps, une solution qui soit une réponse à long terme. Je crois que mon patron était ici la semaine dernière pour discuter de cette question avec vous.

Nous croyons et espérons qu'en bout de ligne, les États-Unis appliqueront les décisions d'un groupe spécial, comme ils souhaiteraient que nous le fassions. C'est l'objectif de nos relations avec l'OMC, et de nos autres accords.

Le sénateur Setlakwe: Nous avons actuellement de la difficulté, pour ne donner qu'un exemple, à réunir des membres permanents au sein de ces groupes spéciaux. Dans nos déplacements au Canada, nous avons entendu parler du conflit du bois d'oeuvre, du bétail, du canola, du blé, de l'orge, du bison et de tout le reste. Ces réclamations de droits compensateurs ou anti-dumping entreprises contre nous par les Américains semblent se multiplier.

Quels en seront les effets sur nos relations commerciales avec les Américains, si l'OMC, dans la ronde finale de janvier 2005, fixe des règles plus rigoureuses en ce qui concerne les droits compensateurs ou les mesures anti-dumping entre des organismes internationaux et des pays?

M. Carrière: Dans les négociations sur les règles commerciales, notre objectif serait de négocier des règles qui restreindraient l'utilisation abusive de mesures anti-dumping et de droits compensateurs contre nous de la part des États-Unis, notamment. C'est là un des principaux objectifs de la négociation à l'OMC. Notre objectif absolu est de réformer les règles en matière d'agriculture, d'éliminer les subventions à l'exportation et de réduire considérablement le soutien accordé par les États-Unis à leurs agriculteurs. Ce sont là manifestement nos principaux objectifs.

Nous voulons également mieux contrôler les recours commerciaux et, plus particulièrement, ce que nous considérons comme une utilisation excessive et abusive des règles. Nous allons également chercher à améliorer l'accès au marché dans les tiers pays comme l'Europe et le Japon, mais aussi dans les pays émergents et en développement comme l'Inde, le Brésil, la Chine, notamment.

Ce sont là les principaux objectifs que nous poursuivons à l'OMC. Nous espérons et nous souhaitons certainement que le résultat améliorera notre situation par rapport aux États-Unis de même qu'à l'égard de tiers pays.

Senator Setlakwe: I have one final question, from way out in left field. You have, at the moment, a situation where relations between the United States and part of the European Community is fractured and the relations between Canada and the United States are possibly cooler than they were. Do you think that this situation might create an atmosphere where all parties may want to discuss a North Atlantic Free Trade Agreement, including the Europeans and perhaps countries that are not yet in the European Union but are about to join, such as Poland and others?

Mr. Carrière: That is a large question.

Senator Setlakwe: I told you it came from left field.

Mr. Carrière: First, the WTO has essentially been an apolitical institution and has not been affected by some of these issues that you mentioned. On the other hand, the issues that the WTO are dealing with are complicated enough already. Just by the complexity of the issues, there may be a greater challenge than earlier thought.

In terms of the North Atlantic, the NAFTA is a Free Trade Agreement where the three constituent countries do not have a common external policy in the same way as the European Union does, the next 15 or 25 years. We do meet and exchange views and have specific policies, but they are not coordinated and they are not identical. That is a difficulty. There has also been little interest in the European Union for negotiating anything close to a free trade agreement with either the United States or Canada for quite some time.

Senator Setlakwe: They are talking to the Americans; they are not talking to us.

Mr. Carrière: They are talking to us. We will be working with them to implement the agreement reached at the last summit, last December, to define the content of a trade and investment enhancement agreement, to negotiate that next year and to report on that at the next summit in December. This will be done in parallel with the WTO negotiations.

The United States has a different process that addresses the unique features of the United States. They have, as you know, negotiated a free trade agreement with Mexico for the past few years.

A North American or North Atlantic agreement does not really seem to be in the cards.

The Chairman: I would like to ask a question about the Bird amendment. The conversation with Senator Setlakwe seemed to reach a point where one might ask that question: What do we do if, because of the congressional system, the national government loses? As I understand it, they lose it in Geneva, at the WTO. It is a subsidy, I gather. The national Government of the United States, I have heard, would like to deal with it but they cannot because the Senate does not want to deal with it. Where does that leave trade negotiations with the U.S. if that sort of thing is repeated?

Le sénateur Setlakwe: Une dernière question, qui vient de très loin dans le champ gauche. Vous avez, pour l'instant, une situation où les relations entre les États-Unis et une partie de la Communauté européenne sont fracturées et les relations entre le Canada et les États-Unis sont possiblement plus refroidies qu'elles ne l'ont été. Croyez-vous que cette situation risque de créer une atmosphère où toutes les parties vont vouloir discuter un accord de libre-échange d'Atlantique Nord, y compris les Européens et peut-être des pays qui ne font pas encore partie de l'Union européenne mais qui sont sur le point d'en devenir membres comme la Pologne, notamment?

M. Carrière: Votre question ratisse large.

Le sénateur Setlakwe: Je vous ai dit qu'elle venait de loin.

M. Carrière: Premièrement, l'OMC est essentiellement une institution apolitique et n'est pas touchée par certains des problèmes que vous avez mentionnés. Par contre, les questions qu'aborde l'OMC sont déjà suffisamment compliquées. La seule complexité des enjeux pourrait représenter un plus grand défi que ce que l'on avait prévu au départ.

En ce qui a trait à l'Atlantique Nord, l'ALENA est un accord de libre-échange par lequel les trois pays constituants n'ont pas de politique externe commune de la même façon que l'Union européenne, pour les 15 ou 25 prochaines années. Nous nous rencontrons, nous échangeons des opinions et nous avons des politiques spécifiques qui ne sont pas coordonnées et qui ne sont pas identiques. C'est une difficulté. En outre, l'Union européenne est très peu désireuse de négocier quoi que ce soit qui ressemble à un accord de libre-échange avec soit les États-Unis, soit le Canada, et ce, depuis longtemps.

Le sénateur Setlakwe: Elle discute avec les Américains, mais pas avec nous.

M. Carrière: On nous parle. Nous allons travailler avec l'Union européenne pour mettre en oeuvre l'accord conclu lors du dernier sommet en décembre dernier, pour définir le contenu d'un accord d'amélioration du commerce et des investissements, pour négocier cet accord l'an prochain et pour faire rapport au prochain sommet en décembre. Cela se fera en parallèle avec les négociations de l'OMC.

Les États-Unis ont un processus différent issu des caractéristiques spécifiques de leur pays. Comme vous le savez, ils ont négocié un accord de libre-échange avec le Mexique au cours des dernières années.

Un accord pour l'Amérique du Nord ou l'Atlantique Nord ne semble pas être véritablement à l'ordre du jour.

Le président: J'aimerais vous poser une question au sujet de l'amendement Bird. La conversation avec le sénateur Setlakwe semble nous mener à la question suivante: que faisons-nous si, à cause des pouvoirs du Congrès, le gouvernement national perd? Je crois qu'il perd à Genève, à l'OMC, sur une question de subsides. Le gouvernement national des États-Unis aimerait régler le problème, mais il ne peut pas parce que le Sénat s'y oppose. Qu'advient-il alors des négociations commerciales avec les États-Unis si ce genre de chose se répète?

Mr. Carrière: That is a hypothetical question, senator.

The Chairman: It is not hypothetical in regard to the Bird amendment.

Mr. Carrière: The United States administration has indicated that it wants to address the Bird amendment in the budget and has made those proposals. At the same time, in the WTO we are working with the other co-complainants to define the reasonable period of time to which the United States is entitled, to implement the agreement. At this point, the administration has signalled its intention to implement the agreement. However, the United States and the co-complainants have not yet been able to agree on how long they should have, to do that.

The Chairman: Can they implement it without the agreement of the Congress?

Mr. Carrière: I do not think so. That will require some kind of arrangement with Congress. The administration has proposed dealing with the legislation. There may be other ways. We will look at it. I would be surprised if there was much of a way to deal with it.

The Chairman: It does not sound great.

Mr. Carrière: They are entitled, within a reasonable period of time, to bring their measures into conformity with the regulations. If we cannot negotiate it, an arbitrator will be named soon by the director general of the WTO. We are in negotiations with the United States this week and the co-complainants to name the arbitrator and to initialize the arbitration process to determine the reasonable period of time.

The Chairman: The hole big enough to drive a truck through in this approach is that it all depends on the goodwill of Senator Bird and his colleagues. We hear that they are not that interested in changing the Bird amendment. If they are not, does that tie the hands of the U.S. government? It seems to me their hands are tied and that is not a good situation. Is there an answer?

Mr. Carrière: The answer is that you are making an interesting comment, Mr. Chairman. At this point, we are working on defining the reasonable period of time. We do have a system that is based on good faith efforts of governments in this process.

Senator Andreychuk: In briefings I received on the WTO about a year ago, the WTO mechanism itself and the administration will try to stay as neutral as it can, both in the development of the rules and then once the process is in place. At that time we were told that, to make the WTO effective, there would have to be committees and layers of committees that are political; for example, ministers meeting, perhaps deputy ministers, perhaps prime ministers. Furthermore, the WTO would be dependent on this independency, but underpinned by the development of all the political mechanisms that make a system work. With regard to the Bird amendment, that will not be solved by the WTO; that will be solved by governments.

M. Carrière: C'est une question hypothétique, sénateur.

Le président: Ce n'est pas hypothétique en ce qui concerne l'amendement Bird.

M. Carrière: Le gouvernement des États-Unis a indiqué qu'il souhaite régler le problème de l'amendement Bird dans le budget et a présenté des propositions en ce sens. Du même souffle, à l'OMC, nous travaillons avec les autres coplaignants pour définir la période raisonnable qui doit être accordée aux États-Unis pour mettre l'accord en oeuvre. Pour l'instant, le gouvernement a fait part de son intention d'appliquer la décision. Cependant, les États-Unis et les coplaignants n'ont pas encore réussi à s'entendre sur le délai des États-Unis pour ce faire.

Le président: Peuvent-ils appliquer la décision sans l'accord du Congrès?

M. Carrière: Je ne crois pas. Ils devront négocier avec le Congrès. Le gouvernement a proposé de recourir à la loi. Il y a peut-être d'autres moyens. Nous allons les examiner. Je serais surpris qu'il y ait bien des façons de régler ce problème.

Le président: Ça n'augure pas très bien.

M. Carrière: Les États-Unis ont droit, dans un délai raisonnable, de rendre leurs mesures conformes aux règlements. Si nous ne pouvons négocier une telle entente, le directeur général de l'OMC nommera bientôt un arbitre. Nous négocions avec les États-Unis et les coplaignants cette semaine pour désigner l'arbitre et pour entreprendre le processus d'arbitrage dans le but de déterminer le délai raisonnable à accorder.

Le président: Dans cette approche, le chameau qui passe par le chas de l'aiguille, c'est la bonne volonté du sénateur Bird et de ses collègues. On nous a dit qu'ils ne veulent pas modifier l'amendement Bird. S'ils ne veulent pas, est-ce que cela lie les mains du gouvernement américain? Il me semble que le gouvernement a les mains liées et que cela n'est pas bon. Est-ce que je réponds à votre question?

M. Carrière: La réponse, c'est que vous faites un commentaire intéressant, monsieur le président. Actuellement, nous cherchons à définir le délai raisonnable. Nous disposons effectivement d'un système qui repose sur la bonne foi des gouvernements.

Le sénateur Andreychuk: Dans ce qu'on m'a dit sur l'OMC il y a environ un an, l'administration de l'OMC et son fonctionnement comme tel vont essayer de demeurer aussi neutres que possible, tant dans l'établissement des règles que lors de l'application du processus. À ce moment-là, on nous a dit que pour que l'OMC soit efficace, il faudrait qu'il y ait toute une hiérarchie de comités au niveau politique; par exemple, des réunions de ministres, peut-être de sous-ministres, peut-être de premiers ministres. En outre, l'OMC dépend de cette autonomie, mais qui est sous-tendue par le développement de tous les mécanismes politiques qui font qu'un système fonctionne. En ce qui concerne l'amendement Bird, ce n'est pas l'OMC qui va régler le problème, mais les gouvernements.

Have those committees started? We were told that they would be started and that there were some and they were to be expanded. That would be the difference from the WTO that, perhaps, Canada and the U.S could broaden the base of political consensus and dialogue.

On the pessimistic side, we were told that we should not presume that the WTO, unless there is some dramatic change, will be that successful on the fronts of agriculture and culture and all the issues that are difficult in the NAFTA and the CUSFTA. When you bring them into the WTO, you are just broadening the discussions, the difficulties and the perplexities. It is a long-term solution, not a short-term solution.

Ms. Suzanne Vinet, Director General, Trade Policy II, Services, Investment and Intellectual Property Bureau, Department of Foreign Affairs and International Trade: Unfortunately, I am not privy to the comment from last year. The issue you raise is important as we start a new round of negotiations. In the post-Seattle phase it was clear that bureaucrats and officials could only take the process so far. The WTO is an organization that is driven by members and the will of governments to advance the agenda.

There was a commitment on the part of ministers to meet on a more regular basis. It is already part of the process of the WTO that ministers meet every two years but, with a view to advancing the work of the WTO, we may need more political engagement on the part of governments, and ministers specifically. Since last fall, there have been at least two ministerials which are comprised of a smaller number than the entire membership of ministers. They discuss some of the hot issues to try to understand better where other countries are coming from and they try to address creatively some of the issues and concerns of the other members.

In parallel to that, there has also been an interest on the part of parliamentarians, especially in Europe and in North America, to understand better and to contribute to the process. There have been some activities and some advancement by parliamentarians. One such gathering occurred about two weeks ago in Europe where parliamentarians had an opportunity to discuss some of the issues to better understand positions and interests of other countries and to take part in promoting the agenda to move some of the issues forward.

There has certainly been a consistent engagement at the political level in terms of moving things forward. The next gathering of the full membership at the political level will be in September at the Cancun ministerial. Ministers will have an opportunity at this meeting to review progress in the negotiations and hopefully to provide new direction to negotiators on the way forward. The Cancun ministerial is a mid-term review in that it is the half-way point of the negotiations. There will be another series of meetings, probably in Egypt, in June and potentially, there will be other meetings underway before the larger meeting in Cancun.

Est-ce que ces comités ont commencé à travailler? On nous a dit qu'ils allaient commencer, qu'ils existaient et qu'il y en aurait d'autres. Cela serait différent de l'OMC, en ce sens que le Canada et les États-Unis pourraient peut-être élargir la base du consensus politique et du dialogue.

Du côté négatif, on nous a dit de ne pas présumer que l'OMC, à moins d'un changement radical, réussisse autant dans le domaine de l'agriculture et de la culture, ni dans toutes les questions épineuses au sein de l'ALENA et de l'Accord de libre-échange. Quand on les soumet à l'OMC, tout ce qu'on fait, c'est élargir la base des discussions, les difficultés et les incertitudes. C'est une solution à long terme, pas à court terme.

Mme Suzanne Vinet, directrice générale, Direction générale de la politique commerciale II, Services, investissements et propriété intellectuelle, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: Malheureusement, je ne suis au courant du commentaire fait l'an dernier. La question que vous soulevez est importante au moment où nous entreprenons une nouvelle ronde de négociations. Après Seattle, il était clair que les bureaucrates et les fonctionnaires ne pourraient amener le processus que jusqu'à un certain point. L'OMC est une organisation dirigée par des membres et mue par la volonté des gouvernements de faire progresser les choses.

Les ministres se sont engagés à se rencontrer de façon plus régulière. Cela fait déjà partie du processus de l'OMC, et ils se rencontrent tous les deux ans, mais si nous voulons faire avancer les travaux de l'OMC, nous devons avoir un engagement plus politique de la part des gouvernements, des ministres en particulier. Depuis l'automne dernier, il y a eu au moins deux réunions ministérielles auxquelles participent moins de ministres que l'ensemble des membres. On y discute certains des points chauds pour essayer de mieux comprendre la position des autres pays et de trouver des solutions créatrices à certains des enjeux et préoccupations des autres membres.

En parallèle, les parlementaires, surtout en Europe et en Amérique du Nord, souhaitent également mieux comprendre le processus et mieux y contribuer. Les parlementaires ont entrepris certaines activités et réalisé certains progrès. L'une de ces rencontres s'est tenue il y a environ deux semaines en Europe, et les parlementaires ont eu l'occasion de discuter certains des enjeux pour mieux comprendre les positions et les intérêts d'autres pays et pour contribuer à promouvoir le programme visant à faire avancer certaines questions.

Certes, le niveau politique s'est toujours engagé à faire avancer les choses. La prochaine rencontre de l'ensemble des membres au niveau politique aura lieu en septembre à la réunion ministérielle de Cancun. Les ministres auront alors l'occasion d'examiner les progrès réalisés dans les négociations et, on l'espère, de donner une nouvelle orientation aux négociateurs sur la façon de faire avancer les choses. La réunion ministérielle de Cancun est un examen semestriel, en ce sens que c'est la mi-temps des négociations. Il y aura une autre série de réunions, probablement en Égypte, en juin, et d'autres réunions se tiendront sans doute avant la réunion plénière de Cancun.

In respect of the point made about the complexity of the issues, agriculture is one of the difficult areas in the negotiations. However, the WTO is the right forum to examine these issues. It is the only place where small or medium-sized countries have the same voice as large countries and the opportunity to tackle tough issues, especially in agriculture and the level of subsidies, for example. No other place exists right now for smaller countries to take on the U.S. or the Europeans in respect of the issue of subsidies provided to their farmers.

The WTO is certainly the right forum for these kinds of negotiations. That is why ministerial involvement on these issues has become an important part of the process in negotiations.

Senator Grafstein: I wish to focus on one aspect of this issue about a comparison between the WTO process and chapter 19. Last week, we heard testimony from the department that no stone was unturned in terms of the softwood lumber dispute. I raised one issue about a private claim. Is it clear that, with respect to the NAFTA dispute mechanism versus the WTO process, anti-dumping and countervailing duty really do not help us? However, we do have an ability to deal with that through the implementation of article 6 of GATT 1984, in the Uruguay Round, which allows us to have a remedy that we do not have under NAFTA. That relates to U.S. domestic law. If that is the case, why did we waste the time with NAFTA when this was a private claim based on the anti-dumping and countervailing duty remedies? We knew at the outset that NAFTA could not deal with that. Why did we not proceed smartly to WTO?

Mr. Carrière: I beg to differ that we wasted our time. Chapter 19 allows for a completely different procedure than the state-to-state dispute settlement, which is in the WTO process. Chapter 19 is unique in that it provides Canadians the capacity to judge whether the United States Government has implemented its own law properly. The standard of review of an anti-dumping or countervail final determination is United States law. Chapter 19 is a replacement of the Court of International Trade in the United States and it is not appealable.

Also, parties to investigation, whether it is governments in the countervail investigation or the private sector, have a right to seek review of a final determination in both countervail or anti-dumping, just as they would have a right to seek review under the Court of International Trade.

Chapter 19 addresses a different standard of review than the WTO. The WTO standard of review is the WTO — the international agreements. This is available only to governments. In that way, we can seek whether a measure is inconsistent with their obligations under the WTO.

En ce qui concerne la question de la complexité des enjeux, l'agriculture est un des domaines difficiles dans les négociations. Cependant, l'OMC est le bon forum où l'on peut examiner ces questions. C'est le seul endroit où les pays petits et moyens ont la même voix que les grands pays et la possibilité de régler des enjeux difficiles, surtout à propos de l'agriculture et des subventions, par exemple. Il n'existe aucun autre organisme actuellement où des petits pays peuvent affronter les États-Unis ou les Européens relativement aux subventions qui sont offertes à leurs agriculteurs.

L'OMC est certainement le bon forum pour ce genre de négociations. C'est pourquoi l'implication des ministres sur ces questions est devenue une partie importante du processus de négociation.

Le sénateur Grafstein: J'aimerais attirer l'attention sur la comparaison entre le processus de l'OMC et le chapitre 19. La semaine dernière, nous avons entendu le témoignage de représentants du ministère qui nous ont dit que toutes les pierres avaient été retournées en ce qui concerne le différend du bois d'oeuvre. J'ai soulevé une question au sujet d'une requête privée. Est-ce bien certain qu'en ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends prévu dans l'ALENA par rapport au processus de l'OMC, les mesures anti-dumping et les droits compensateurs ne nous aident vraiment pas? De toute façon, nous avons effectivement la possibilité de régler ce problème en invoquant l'article 6 du GATT de 1984, au cycle d'Uruguay, qui nous accorde un recours que nous n'avons pas en vertu de l'ALENA. Cela concerne la loi américaine. Si tel est le cas, pourquoi avons-nous perdu notre temps avec l'ALENA, quand il s'agissait d'une requête privée basée sur des mesures de rétorsion comme les mesures anti-dumping et les droits compensateurs? Nous savions au départ que l'ALENA ne pouvait pas nous permettre de régler ce problème. Pourquoi n'avons-nous pas eu le génie de nous adresser à l'OMC?

M. Carrière: Je ne suis pas d'accord avec vous pour dire que nous avons perdu notre temps. Le chapitre 19 prévoit une procédure complètement différente de celle du mécanisme de règlement des différends d'État à État, qui est prévu au processus de l'OMC. Le chapitre 19 est unique en ce sens qu'il donne aux Canadiens la capacité de juger si le gouvernement des États-Unis a bien appliqué sa propre loi. La norme d'examen des décisions concernant des mesures anti-dumping ou des droits compensateurs, c'est la loi des États-Unis. Le chapitre 19 remplace le Tribunal du commerce international aux États-Unis et ne peut faire l'objet d'un appel.

En outre, les parties à l'enquête, que ce soit les gouvernements ou le secteur privé, dans l'enquête sur les droits compensateurs, ont le droit de demander un examen de la décision finale en ce qui concerne et les droits compensateurs et les mesures anti-dumping, tout comme elles ont le droit de demander un examen en vertu du Tribunal du commerce international.

Le chapitre 19 porte sur une norme différente d'examen de celle qui est prévue à l'OMC. Celle qui est prévue à l'OMC, ce sont les ententes internationales. Cette norme n'est offerte qu'aux gouvernements et nous permet de savoir si une mesure est non conforme aux obligations du gouvernement en vertu de l'OMC.

Senator Grafstein: Mr. Carrière, that has been our position from day one. My point is that, from day one, we took the position state-to-state, not private-to-private that we had a severe disagreement with the private claims that were made because they were inconsistent with the WTO. My only question to you is: Why, having in mind the amount of money and time, did we not move smartly, knowing that the hurdle with respect to conformity to the standard of domestic law would be difficult? Why did we not move smartly to WTO and get to it right away? Why did we wait?

Mr. Carrière: We cannot initiate a dispute in the WTO until a measure has been taken. To mount a challenge in the WTO, a measure has to be taken. An investigation is not a measure, in that sense. That is why we had to wait for the measure to be imposed. One cannot challenge something that is simply a process. We challenged the preliminary determination at the time as part of a negotiated solution. However, the preliminary determination disappeared when the final determination was made.

Senator Grafstein: Again, chairman, I am somewhat confused. Perhaps my understanding is wrong. I am referring to the brief of the C.D. Howe Institute, which supports my position. It states, on page 16 in the last sentence of the first paragraph:

Thus, the only way one NAFTA member can challenge the international validity of another member's anti-dumping or countervail law is through the WTO dispute resolution mechanism.

Again, if that were the clearest shot and the best shot, why would we not have accelerated that process? I say that because, and you will recall, our evidence is that somewhere around \$900 million has been spent on legal costs.

The Chairman: It is about \$1 billion.

Senator Grafstein: I stand corrected. My point is that if we had had the assessment from day one, why would we not have fast tracked that when we knew perfectly well, based on previous experience with softwood lumber, that the Americans would push this along and then ultimately say, at the end of the day, "Let us have a settlement." That was their position last time out. I know this from previous testimony of an excellent witness from the department, the name of whom I have momentarily forgotten.

If you want to make another comment, I have another brief question to ask.

Mr. Carrière: The excellent witness was Doug Waddel.

Senator Grafstein: I apologize on the record to Mr. Waddel because I should have remembered that name. He was an excellent Witness.

Le sénateur Grafstein: Monsieur Carrière, c'est la position que nous défendons depuis le début. Ce que je veux dire, c'est que dès le début, nous avons décidé de procéder d'État à État et non de présenter des revendications privées, pour dire que nous protestions vigoureusement contre des prétentions présentées par des parties privées, parce qu'elles n'étaient pas conformes à l'OMC. La seule question que je veux vous poser est la suivante: Pourquoi, en toute connaissance des contraintes de temps et d'argent, n'avons-nous pas agi intelligemment, sachant qu'il serait difficile de dénouer le noeud gordien concernant la conformité à la norme de la loi nationale? Pourquoi n'avons-nous pas agi intelligemment auprès de l'OMC et pourquoi ne pas avoir soumis notre différend à l'OMC dès le départ? Pourquoi avons-nous attendu?

M. Carrière: Nous ne pouvons soumettre un différend à l'OMC tant qu'une mesure n'a pas été prise. Pour présenter une contestation à l'OMC, une mesure doit avoir été adoptée. Une enquête n'est pas une mesure en ce sens. C'est pourquoi nous avons dû attendre que la mesure soit imposée. On ne peut pas contester ce qui n'est qu'un processus. Nous avons contesté la décision préliminaire à l'époque dans le cadre d'une solution négociée. Cependant, la décision préliminaire a disparu lorsque la décision finale a été prise.

Le sénateur Grafstein: Là encore, monsieur le président, je suis quelque peu confus. Peut-être que je comprends mal. Je fais référence au mémoire du C.D. Howe Institute qui appuie ma position. On dit à la page 16, dernière phrase du premier paragraphe:

Ainsi, la seule façon dont un membre de l'ALENA peut contester la validité internationale d'une loi anti-dumping ou portant sur des droits compensateurs d'un autre membre, est de recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC.

Là encore, si c'était la solution la plus claire et la meilleure, pourquoi n'avons-nous pas accéléré le processus? Je dis cela parce que, vous vous en souviendrez, nous savons qu'environ 900 millions de dollars ont été dépensés en frais juridiques.

Le président: C'est près de 1 milliard de dollars.

Le sénateur Grafstein: Corrigez-moi si j'ai tort. Ce que je veux dire, c'est que si nous avions cette évaluation dès le départ, pourquoi n'avons-nous pas accéléré les choses quand nous savions parfaitement bien, d'après l'expérience antérieure avec le bois d'oeuvre, que les Américains recourraient à cette mesure et diraient en bout de ligne: «Régions les choses.» C'est la position qu'ils ont adoptée la première fois. Je le sais pour avoir entendu un autre témoignage d'un excellent représentant du ministère, dont le nom m'échappe pour l'instant.

Si vous voulez faire un autre commentaire, j'aurais une autre brève question à poser.

M. Carrière: L'excellent témoin était M. Doug Waddel.

Le sénateur Grafstein: Je m'excuse officiellement auprès de M. Waddel parce que j'aurais dû me souvenir du nom de cet excellent témoin.

Mr. Carrière: He is the expert in the softwood case, so I stand to be contradicted by him.

Before the softwood investigations started, Canada did challenge the United States where we felt that U.S. law was inconsistent with U.S. obligations prior to the case. We were able to deal with the export restrictions issue in that way. In the present case, export restrictions were not an issue as they were in previous cases ten years ago.

Where we could, we did challenge the United States and anticipate, to improve our position in the anticipated investigation. However, the difference between the WTO and the NAFTA is that a proposed law or regulation, until it is enforced, is not challengeable in the WTO. However, it is challengeable in the NAFTA where you can make a case that an obligation has been violated.

In the case of anti-dumping and countervailing duties, it was not possible to negotiate a standard along the lines of the GATT. The alternative was chapter 19.

Our objective at the time was different. We were able to negotiate a chapter 19 process that deals with the separate standard, that is, U.S. law.

We actually have two processes that are available to challenge a U.S. measure. The first is in the NAFTA under chapter 19, and we have had some measure of success in previous cases including softwood lumber. We also have available a challenge under the WTO to look at the international consistency of either U.S. law, as we have done in one case, or a regulation under that law, such as in the case of softwood, where we have two panel requests and a third one coming, on injury.

We have a total of six cases proceeding — three under chapter 19 and three under the WTO.

Senator Grafstein: May 31, 2003 is an important deadline with regard to the dispute resolution mechanism under the WTO. Will there be any remedial changes to the WTO dispute settlement mechanism before this round? Are you optimistic or pessimistic?

Mr. Carrière: I am always optimistic. I would not be able to survive in this job if I were not.

You did say this round, as opposed to May 31. I am not optimistic that we will come to an agreement. I stand to be corrected by my colleague. However, the probability is, I would say, zero that the DSU review will be completed by May 31.

There is a general view that we could make some improvements to the DSU. If you wish, my colleague could go into the details. However, this round is different than the May 31 deadline.

Senator Grafstein: I will conclude with this comment: Last week we had the privilege of listening to a former high commissioner to England, a colleague of ours, the Honourable Roy McLaren.

M. Carrière: C'est l'expert du bois d'oeuvre, donc il peut me contredire.

Avant que les enquêtes sur le bois d'oeuvre ne commencent, le Canada a effectivement contesté les États-Unis lorsque nous estimions, avant l'enquête, que la loi américaine n'était pas conforme aux obligations des États-Unis. Nous avons réglé le problème des restrictions des importations de cette façon. Dans le cas actuel, les restrictions aux importations n'étaient pas un enjeu comme c'était le cas il y a dix ans.

Lorsque nous pouvions le faire, nous avons effectivement contesté les États-Unis et pris les devants pour améliorer notre position dans les enquêtes à venir. Cependant, la différence entre l'OMC et l'ALENA est qu'un projet de loi ou de règlement, tant qu'il n'est pas en vigueur, n'est pas contestable auprès de l'OMC, mais il est contestable auprès de l'ALENA où l'on peut soutenir qu'une obligation n'a pas été respectée.

Dans le cas des mesures anti-dumping et des droits compensateurs, il n'a pas été possible de négocier une norme conforme au GATT. La solution, c'était le chapitre 19.

À l'époque, notre objectif était différent. Nous avons pu négocier un processus en vertu du chapitre 19 portant sur la norme distincte, c'est-à-dire sur la loi américaine.

En réalité, nous avons deux processus pour contester une mesure américaine. Le premier se trouve au chapitre 19 de l'ALENA, et nous l'avons utilisé avec un certain succès dans des causes antérieures, y compris celles touchant le bois d'oeuvre. Nous pouvons aussi contester en vertu de l'OMC pour examiner la conformité internationale soit à la loi américaine, comme nous l'avons fait dans un cas, soit à un règlement issu de cette loi comme dans le cas du bois d'oeuvre, où nous avons deux demandes de création de groupe spécial et une troisième qui est sur le point d'être présentée sur les dommages.

Nous avons au total six enquêtes en cours, trois en vertu du chapitre 19, trois en vertu de l'OMC.

Le sénateur Grafstein: Le 31 mai 2003 est une date butoir importante pour le mécanisme de règlement des différends en vertu de l'OMC. Y aura-t-il des changements apportés à ce mécanisme avant cette ronde? Êtes-vous optimiste ou pessimiste?

M. Carrière: Je suis toujours optimiste. Je ne pourrais pas survivre dans ce travail si je ne l'étais pas.

Vous avez effectivement parlé de cette ronde et non de celle du 31 mai. Je ne crois pas que nous allons en venir à une entente. Mon collègue peut me corriger. Cependant, il n'y a aucune chance que l'examen du Mémoire d'accord sur le règlement des différends soit terminé le 31 mai.

Tout le monde est d'accord pour dire que nous pourrions apporter certaines améliorations à ce mémorandum. Si vous voulez, ma collègue peut vous donner des détails, mais cette ronde est différente du délai du 31 mai.

Le sénateur Grafstein: Je vais conclure avec ce commentaire: La semaine dernière, nous avons eu le privilège d'entendre un ancien haut commissaire en Grande-Bretagne, un de mes collègues, l'honorable Roy McLaren.

The Chairman: He also spoke before the committee.

Senator Grafstein: In his speech last week he effectively said that the Doha Round was a waste of time.

Senator Day: I have two questions. The first is more specific and is for Ms. Vinet. The second is more esoteric. I will give that to Mr. Carrière.

The first is in relation to intellectual property. Your responsibilities include intellectual property policy matters. The trade related aspects of intellectual property that were in the Uruguay Round are being implemented fairly well. I would like you to comment on that.

Between Canada and the United States, the main irritant in the past seems to have been rectified. It is the pharmaceutical issue regarding generics. Could you comment generally on intellectual property issues, and specifically, whether we are starting to feel any pressure or irritation from the United States as a result of our Supreme Court of Canada Harvard mouse decision? What do you see happening in that regard?

Ms. Vinet: In relation to Harvard mouse, we have received a decision. We are trying to determine the next steps. Consultations are underway. No decision has been made on how we will deal with that.

Senator Day: Is that from our end? Are we getting some pressure from the U.S.? Has that become a trade irritant yet?

Ms. Vinet: Not at all. That has not come up in any of the bilateral communications that we have had with them. It has not been an issue.

I would have to concur with you that the implementation of the commitments under the TRIPS Agreement are well underway. This is not part of the development agenda at this time. As these issues come up, we deal with them. Specifically in regard to the Harvard mouse, there has been no pressure in terms of what next steps Canada may take.

Senator Day: We were told that the United States, in any of its bilateral agreements or multilateral agreements, has never given up its right to enforce its domestic trade remedies. Has Canada done so in any bilateral agreements, specifically Canada-Chile?

Mr. Carrière: That is a very practical question. Canada and Chile agreed to eliminate the use of anti-dumping.

Senator Day: We did. However, the Americans never have. Is that your understanding?

Mr. Carrière: Correct.

Le président: Il a également comparu devant le comité.

Le sénateur Grafstein: Dans son discours de la semaine dernière, il a dit effectivement que le cycle de Doha était une perte de temps.

Le sénateur Day: J'aimerais poser deux questions. La première est plus spécifique et s'adresse à Mme Vinet. La seconde est plus esotérique, je la réserve pour M. Carrière.

La première question concerne la propriété intellectuelle. Vous êtes également responsables des politiques sur la propriété intellectuelle. Les aspects commerciaux de la propriété intellectuelle qui ont été discutés au cycle d'Uruguay sont actuellement assez bien appliqués. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

Il semble qu'on a éliminé le principal irritant qui existait entre le Canada et les États-Unis. Il s'agit des médicaments génériques et des sociétés pharmaceutiques. Pourriez-vous faire un commentaire général sur les enjeux touchant la propriété intellectuelle et, plus particulièrement, nous dire si vous commencez à sentir une certaine pression ou irritation de la part des États-Unis par suite de la décision de la Cour suprême sur la souris de Harvard? Que prévoyez-vous à cet égard?

Mme Vinet: Nous avons reçu la décision sur la souris de Harvard. Nous sommes en train de déterminer les prochaines étapes. Les consultations sont en cours. Aucune décision n'a été prise sur la façon de nous conformer à cette décision.

Le sénateur Day: Vous voulez dire de notre point de vue? Les États-Unis font-ils pression? Est-ce que c'est devenu un irritant commercial?

Mme Vinet: Pas du tout. La question n'a été soulevée dans aucune des communications bilatérales que nous avons eues avec les Américains. Ce n'est pas un problème.

Je suis d'accord avec vous sur la bonne marche de la mise en oeuvre des engagements en vertu de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. Cela ne fait pas partie du programme de développement pour l'instant. Quand ces questions se poseront, nous les traiterons. Plus précisément, en ce qui concerne la souris de Harvard, aucune pression n'a été exercée pour savoir quelles seraient les prochaines étapes que le Canada pourrait franchir.

Le sénateur Day: On nous a dit que les États-Unis, dans toutes leurs ententes bilatérales ou multilatérales, n'ont jamais abandonné leur droit d'appliquer leurs recours commerciaux à l'échelle nationale. Est-ce que le Canada a fait la même chose dans ses accords bilatéraux, plus particulièrement avec le Chili?

M. Carrière: C'est une question très pratique. Le Canada et le Chili ont convenu d'éliminer l'utilisation des mesures anti-dumping.

Le sénateur Day: Mais les Américains ne l'ont jamais fait. Est-ce que c'est ce que vous comprenez?

M. Carrière: Tout à fait.

Senator Day: If they never have and they show no inclination to doing so on bilateral agreements, why would we think that they are likely to be flexible in multilateral negotiations on those issues? Should we spend more time trying to do some micro-management on these things such as making the dispute settlement mechanism more effective? Should we try to get them to agree, if this is resolved, on the frequency with which they apply their local or national laws? Should we think in terms of the micro-management of what we have rather than the home run that we would not get?

Mr. Carrière: We are not proposing to eliminate anti-dumping or countervailing duty measures at this time, certainly not in the WTO. We are major users of those instruments.

We are proposing to address specifically particular issues dealing with the mechanics and methodologies of anti-dumping and countervailing duties, starting from the beginning where we would want a higher threshold for the representation of the industry in seeking the initiation of a case. We would like a threshold much higher than the current 25 per cent.

We want to improve the operation of the system. We want to ensure that only the proper cases get to the case stage, because an investigation is expensive for both governments and industries involved. We also think that the domestic industry needs to have access to defend itself against injurious dumps or subsidized imports. We want the mechanism that supports that not to be subject to abuse or undue harassment potential.

Senator Day: Do you agree that, as between Canada and the U.S., it is a non-starter to talk in NAFTA — Canada, U.S., and Mexico — about the U.S. giving up their national non-trade remedies?

Mr. Carrière: We are not asking them to do so at this point. We have in the past and have not been successful.

Senator Bolduc: Following up on Senator Day's intervention, there is a huge difference between negotiating with the Americans and negotiating on an international basis. The pressures, even for the Americans, are different. That is why it is possible perhaps to improve the situation somewhat.

The Chairman: I wish to thank our witnesses. There have been several subjects that you have helped us with. Our people here are taking notes, and we are starting to work on a report. As you know, we are reviewing this entire business after 15 years, and some of us were on the original committee 15 years ago.

The committee adjourned.

Le sénateur Day: S'ils ne l'ont jamais fait et qu'ils ne montrent aucune disposition à le faire dans les accords bilatéraux, pourquoi devrions-nous croire qu'ils sont susceptibles de faire preuve de souplesse dans les négociations multilatérales sur ces sujets? Devrions-nous passer plus de temps à essayer de faire de la micro-gestion pour rendre le mécanisme de règlement des différends plus efficace, par exemple? Devrions-nous essayer de les amener à convenir, si le problème est résolu, qu'ils appliquent leurs lois locales ou nationales? Devrions-nous penser en termes de micro-gestion sur ce que nous pouvons contrôler plutôt que d'espérer l'impossible?

M. Carrière: Nous ne proposons pas d'éliminer les mesures anti-dumping ou les droits compensateurs pour l'instant, certainement pas au sein de l'OMC. Nous sommes de grands utilisateurs de ces instruments.

Nous proposons d'aborder des questions plus spécifiques et particulières portant sur des mécanismes et des méthodologies d'anti-dumping et de droits compensateurs, en commençant par le début où nous souhaitons pouvoir aider davantage l'industrie qui veut entreprendre une poursuite. Nous aimerions avoir un seuil plus élevé que les 25 p. 100 prévus actuellement.

Nous voulons améliorer le fonctionnement du système. Nous voulons nous assurer que seules les bonnes causes sont soumises, parce qu'une enquête est coûteuse pour les gouvernements et les industries touchées. Nous croyons également que l'industrie nationale doit pouvoir entreprendre une poursuite pour se défendre contre les importations subventionnées ou le dumping qui leur portent préjudice. Nous voulons que les procédures ne soient pas l'objet d'abus ou de possibilités de harcèlement indu.

Le sénateur Day: Diriez-vous qu'entre le Canada et les États-Unis, ça ne vaut pas la peine de discuter à l'ALENA — le Canada, les États-Unis et le Mexique — pour amener les États-Unis à abandonner leurs recours à des mesures autres que commerciales?

M. Carrière: Nous ne leur demandons pas de faire cela pour l'instant. Nous l'avons fait sans succès dans le passé.

Le sénateur Bolduc: Pour donner suite à l'intervention du sénateur Day, il existe une énorme différence entre négocier avec les Américains et négocier sur une base internationale. Les pressions, même pour les Américains, sont différentes. C'est pourquoi il est possible d'améliorer quelque peu la situation.

Le président: Je tiens à remercier nos témoins. Vous nous avez aidés à éclaircir plusieurs sujets. Nos gens ici prennent des notes, et nous commençons à rédiger un rapport. Comme vous le savez, nous examinons toute cette question après 15 ans, et certains d'entre nous faisaient partie du premier comité créé il y a 15 ans.

La séance est levée.

OTTAWA, Wednesday, March 26, 2003

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

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

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, we have with us Mr. Tim O'Neill, Mr. Bruce Campbell, and Mr. John Wiebe. We look forward to brief presentations from each of you and then questions from the senators.

Mr. Tim O'Neill, Executive Vice-President and Chief Economist, BMO Financial Group, As an Individual: This is the first time that I have appeared before the committee with respect to trade relations or Canada-U.S. relations.

I will focus on the economic links between Canada and the U.S. We recently produced a document on North American economic integration. I promise I will not speak at length from that, but I will give you as brief a synopsis as is reasonable in the circumstances. There are two main areas: What are the elements of linkage and integration between the two countries, and what are the consequences?

We have talked generally about globalization, but, in fact, with respect to trade relations, globalization is really regionalization.

That is to say, if you take the three large regional blocks which compose about 80 per cent of total global output — North America, the NAFTA region, the European Union, Asia, Japan and developing Asia — what you find is that exports within the region, among the countries of the region, exceed 50 per cent of total exports of each of those regions. That figure is up significantly from the early 1980s. In the early 1980s, the figure was about 34 per cent; it is now 56 per cent. What has happened in this period of increasing globalization is that trade has become more regional in its orientation.

Part of the regionalization is due to the inherent role of geographic proximity. Transportation costs are also part of it, but they have become less and less important. Driving this regionalization are two sets of factors. One is that you tend to have a similarity in, and a greater knowledge about customer behaviour among the firms that are engaging in trade; they understand their customer base. For example, Canadian firms know the customer base in the U.S. because it is far more like the Canadian base than it would be the case for European or Asian markets.

The second is institutional structures, regulatory, legal and other, and practices, such as “business culture” and labour market behaviour, which tend to be more similar within

OTTAWA, le mercredi 26 mars 2003

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

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

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, nous accueillons M. Tim O'Neill, M. Bruce Campbell et M. John Wiebe. Messieurs, nous attendons de vous de brefs exposés après quoi, nous passerons aux questions des sénateurs.

M. Tim O'Neill, vice-président exécutif et économiste principal, Groupe financier BMO, à titre personnel: C'est la première fois que je suis appelé à comparaître devant votre comité au sujet des relations commerciales, plus précisément des relations canado-américaines.

Je m'attacherai surtout aux liens économiques entre le Canada et les États-Unis. Récemment, nous avons rédigé un document sur l'intégration économique en Amérique du Nord. Je promets de ne pas le reprendre intégralement, mais je vous en donnerai un résumé aussi bref que possible dans les circonstances. Je vais répondre à deux grandes questions: quels sont les éléments de maillage et d'intégration entre les deux pays, et quelles sont les conséquences?

On parle généralement de globalisation mais en fait, dans le domaine des relations commerciales, il vaudrait mieux parler de régionalisation.

Ainsi, si l'on prend les trois grands blocs régionaux qui assurent environ 80 p. 100 de la production mondiale totale — l'Amérique du Nord, la région de l'ALENA, l'Union européenne, l'Asie, le Japon et les pays asiatiques en voie de développement —, vous constaterez que les exportations à l'intérieur de la région, entre les pays de la région, dépassent 50 p. 100 des exportations totales de chacune de ces régions. Ce pourcentage a augmenté sensiblement par rapport au début des années 80, alors qu'il se situait environ à 34 p. 100. Aujourd'hui, il s'établit à 56 p. 100. Autrement dit, au cours de cette période de mondialisation croissante, le commerce a adopté une orientation plus régionale.

Cette régionalisation est en partie attribuable à une caractéristique inhérente, la proximité géographique. Les coûts associés au transport jouent également, mais leur diminution constamment. Cette régionalisation est due par deux ensembles de facteurs. Premièrement, on note généralement une similarité et une connaissance approfondie du comportement de leurs clients chez les sociétés qui font des affaires ensemble; elles cernent bien leur clientèle. Par exemple, les entreprises canadiennes connaissent bien la clientèle américaine car elle est beaucoup plus près de la clientèle canadienne que ne serait celle des marchés européens ou asiatiques.

Deuxièmement, les structures institutionnelles, réglementaires, juridiques et autres, ainsi que les pratiques comme la «culture organisationnelle» et le comportement de la population active

geographic regions than between them. On the other hand, investment patterns tend to be less regional in their orientation. That is primarily because investment does more than expand the market area for trading firms. That is what trade does. Foreign direct investment, obviously, can involve the acquisition of strategic assets, access to specialized inputs, et cetera.

The reason I raise this particular point is that regionalization is particularly relevant when we try to deal with the concerns in this country about the domination of or the dependence on the U.S. and the U.S. economy. It is also relevant in the context of the periodic interest that emerges in Canada with respect to trade diversification outside of North America. The fact is that this is not unique to North America; regionalization is a global phenomena.

If you look at the specifics of Canada-U.S. economic integration, I am sure you have heard lots of data. Thus, I will be mercifully brief on this part. Clearly, what has happened in the last 40 to 50 years is that both Canada and the U.S. have become more open economies, more trade dependent. In Canada, the export-to-GDP ratio has more than doubled in the last 40 years. The same thing has happened in the U.S., although the U.S. is less trade dependent than we are. In fact, it has become more dependent on trade in the last 40 years.

Obviously, the links that are specific to the two countries are increasing. The U.S. is our largest trading partner in both exports and imports; but it is also the case that Canada is the largest trading partner for the United States. The two-way trade between Canada and the U.S. exceeds the trade between the U.S. and the entire European Union. The trade that crosses the Ambassador Bridge is larger than the U.S. trade with Japan.

Let us look at another measure of integration, which is not, I suspect, one that you have discussed here. I refer to the degree of integration that we see within industry sectors. If you look at the 21 manufacturing sectors in Canada and consider the two measures of integration, "export intensity" and "import penetration," you will see that 10 of the 21 manufacturing sectors have an export intensity higher than 50 per cent. That is up from two, 10 years ago. Export intensity is simply the share of total shipments that exports constitute. Import penetration is the percentage of domestic purchases, which are purchases of imports.

Import penetration exceeds 50 per cent for eight sectors, compared to three, 10 years ago. If you have sectors that have both a high export intensity and high import penetration,

sont généralement plus semblables à l'intérieur des régions géographiques qu'entre elles. Par contre, les comportements d'investissement affichent habituellement une orientation moins régionale. Cela tient surtout au fait que les investissements font plus qu'élargir les marchés des sociétés commerçantes. C'est un effet du commerce. Évidemment, l'investissement étranger direct peut déboucher sur l'acquisition d'actifs stratégiques, l'accès à des intrants spécialisés, et cetera.

Si je soulève ce point particulier, c'est que la régionalisation est particulièrement pertinente à la lumière des préoccupations du Canada face à la domination américaine ou à sa dépendance vis-à-vis des États-Unis et de leur économie. Elle est également pertinente dans le contexte de l'intérêt que manifeste périodiquement le Canada pour la diversification des échanges à l'extérieur de l'Amérique du Nord. En fait, la régionalisation n'est pas propre à l'Amérique du Nord; c'est un phénomène mondial.

Comme je suis sûr qu'on vous a déjà soumis énormément de données quant aux éléments spécifiques de l'intégration économique canado-américaine, j'aurai pitié de vous et je serai très bref à ce sujet. De toute évidence, depuis les 40 à 50 dernières années, tant le Canada que les États-Unis ont évolué vers des économies plus ouvertes, plus dépendantes vis-à-vis des échanges commerciaux. Au Canada, le ratio des exportations par rapport au PIB a plus que doublé depuis 40 ans. La même chose s'est produite aux États-Unis, même si ce pays dépend moins du commerce extérieur que le Canada. En fait, sa dépendance face aux échanges commerciaux s'est accrue au cours des 40 dernières années.

De toute évidence, les liens spécifiques aux deux pays se multiplient. Les États-Unis sont notre principal partenaire commercial tant sur le plan des exportations que des importations, mais l'inverse est aussi vrai. Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis. Les échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis excèdent les échanges bilatéraux entre les États-Unis et l'Union européenne en entier. Les échanges qui se font de part et d'autre du pont Ambassador sont plus nombreux que les échanges entre les États-Unis et le Japon.

Passons maintenant à un autre indice d'intégration dont je crois qu'il n'a pas été question ici. Je veux parler de l'ampleur de l'intégration que nous constatons dans divers secteurs d'activité. Si l'on considère les 21 secteurs de la fabrication au Canada et que l'on prend en compte deux mesures de l'intégration, soit «l'intensité des exportations» et la «pénétration des importations», vous constaterez que 10 des 21 secteurs de la fabrication affichent un pourcentage d'intensité des exportations de plus de 50 p. 100. Et dire que ce pourcentage n'était que de 2 p. 100 il y a 10 ans. L'intensité des exportations se définit simplement comme le pourcentage des expéditions totales représenté par les exportations. Quant à la pénétration des importations, elle représente le pourcentage des achats intérieurs, autrement dit les achats d'articles importés.

La pénétration des importations dépasse les 50 p. 100 dans huit secteurs, comparativement à trois il y a 10 ans. Quant aux secteurs qui affichent à la fois un fort pourcentage d'intensité des

essentially, you are talking about sectors that are functionally operating as if there were no border. We know that, literally, that is not true; but, functionally, that is the way they are behaving. That is true for five key sectors — machinery production; transportation equipment, autos and auto parts; computer and electronic products; plastics and rubber products; and electrical equipment.

While we tend to think of the North American integration within sectors as being predominantly the case in auto assembly and auto parts, in fact it is second. It is the second highest compared to machinery manufacturing.

The other point is that while many people feel that what has caused this intra-industry activity is trade within firms, multinationals that operate on both sides of the border, in fact, intra-firm trade has declined as a share of total trade over the last 20 years. We are not talking about the dominance in industry sectors in this growing integration, the dominance of firms, because that has actually declined in relative terms.

I will skip over the discussion of investment patterns. Prime Minister Pierre Elliott Trudeau's used a metaphor about a mouse and an elephant to describe the relations between Canada and the U.S. What is it that keeps the mouse awake at night worrying about economic integration?

One of the highest profile issues is the brain drain. Does greater integration lead inexorably to the net movement of Canadians into the U.S. to work?

What is interesting is that that fear, on the basis of the evidence available, is quite unfounded. Even more interesting, if you look at the net migration on a per capita basis, the emigration to the U.S. from Canada has actually declined since the mid-1970s. It is about one-third of the rate we saw in the 1950s and 1960s.

If anything is surprising about the brain drain, it is that it is so low in the 1990s, given that the U.S. outperformed Canada for most of that decade and we had, as a result of the free trade agreement more liberal provisions for labour mobility.

A second issue is concern about the effectiveness of domestic economic policy, macro and industrial policy. On macro policy, in the past 15 years, it is quite clear that monetary policy in Canada and the U.S. have had episodes when they are markedly different. We are currently in the midst of one. The Bank of Canada has been tightening over the last eight months, while the Federal Reserve Bank has actually lowered rates in the same period.

exportations et de pénétration des importations, essentiellement, ce sont des secteurs qui fonctionnent comme s'il n'y avait pas de frontière. Nous savons qu'en réalité, ce n'est pas le cas, mais au plan du fonctionnement, c'est de cette façon qu'elles se comportent. C'est le cas dans cinq secteurs clés — fabrication de machines, équipement de transport, automobiles et pièces d'automobiles, informatique et produits électroniques; produits de plastique et de caoutchouc; et équipement électrique.

Bien que l'on croit généralement qu'en matière d'intégration nord-américaine dans les divers secteurs d'activité, le secteur du montage des automobiles et des pièces d'automobiles vient au premier rang, il vient en fait au deuxième rang après celui de la fabrication des machines.

Bien des gens pensent que cette activité intra-sectorielle s'explique par les échanges qui se font à l'intérieur des entreprises, notamment à l'intérieur de multinationales présentes des deux côtés de la frontière. Or, le commerce interne a décliné en tant que pourcentage de la totalité des échanges depuis 20 ans. Il n'est pas question ici de la domination dans divers secteurs d'activité, de la domination d'entreprises dans le contexte de cette intégration croissante car en termes relatifs, ce phénomène est en déclin.

Je vais sauter la partie sur les comportements d'investissement. Le premier ministre Pierre Elliott Trudeau a utilisé une métaphore, celle de la souris et de l'éléphant, pour décrire les relations entre le Canada et les États-Unis. Pourquoi l'intégration économique empêche-t-elle la souris de dormir la nuit?

L'un des enjeux les plus en vue est celui de l'exode des cerveaux. Une plus grande intégration provoquera-t-elle nécessairement le départ net de Canadiens vers le marché du travail américain?

Fait intéressant, cette crainte n'est pas vraiment fondée, si l'on en croit la preuve disponible. Et encore plus intéressant, si l'on considère la migration nette par habitant, l'émigration vers les États-Unis en provenance du Canada a accusé une baisse depuis le milieu des années 70. Elle se situe au tiers du pourcentage enregistré dans les années 50 et 60.

S'il y a une chose étonnante au sujet de l'exode des cerveaux, c'est qu'il ait été aussi faible dans les années 90 compte tenu du fait que le rendement économique des États-Unis a été supérieur à celui du Canada pendant pratiquement toute cette décennie et que dans la foulée de l'accord du libre-échange, on a assoupli les mécanismes entourant la mobilité de la main-d'oeuvre.

Un deuxième enjeu concerne l'efficacité de la politique économique nationale aux niveaux industriel et macro. Au plan macro, depuis 15 ans, il va de soi qu'il y a eu des périodes où la politique monétaire du Canada et des États-Unis ont été aux antipodes. Nous traversons à l'heure actuelle une de ces périodes. Depuis huit mois, la Banque du Canada a resserré le crédit alors que la Federal Reserve Bank a abaissé ses taux.

You can look at the late 1980s, early 1990s, when Bank of Canada policy was far more restrictive than that of the Federal Reserve Bank. In the late 1990s, Bank of Canada policy was less restrictive than that of the Federal Reserve Bank.

We have gone through periods when it is quite obvious that monetary policy in the two countries can, and does, follow an independent track.

A similar case can be made for fiscal policy. In the first half of the 1990s, Canadian fiscal policy was far more restrictive than was the case in the U.S. We can debate the merits of that policy. The fact is that, in my view, Canada was forced to reign in the deficit more aggressively because we had had a more serious problem emerging. In the current case, Canada continues to operate, at least at the federal level, with modest surpluses. We know that in the U.S. they have quickly moved into a deficit position that is likely to get larger.

The one area in which it might be argued that Canada has been affected by competitiveness concerns with the U.S. might be in tax policy. Even there, the evidence is mixed. Certainly, we have lowered capital gains tax to U.S. levels. We have lowered corporate income tax rates to the point where, if we follow the schedule, and the U.S. does not change their rates, we will move below U.S. rates. Personal taxes are higher and are likely to remain so than those in the U.S.

A third area of concern is productivity and living standards. There is a general concern that Canada is not keeping up to the U.S. on productivity growth and on living standards improvement.

I would like to make a general point here. If you look at productivity and living standards over a long period of time, which is the way to do that because we are talking about structural, not cyclical issues, it is true that Canadian-U.S. productivity growth rates and living standards have diverged at different periods of time.

There have been periods when we have been growing at a faster rate than in the United States. It is nonetheless true that over the five-decade period, the productivity growth rates are remarkably similar. That is not surprising given the degree of increase in integration that we have seen in the two economies over that period.

In the last decade, labour productivity and manufacturing have lagged behind the U.S. but that is almost entirely attributable to the fact that the high-tech sector was faster in the U.S. than in Canada in productivity growth and had a higher weight to begin with; they were larger in terms of their share of total manufacturing activity.

Par ailleurs, à la fin des années 80 et au début des années 90, la politique de la Banque du Canada était beaucoup plus restrictive que celle de la Federal Reserve Bank. À la fin des années 90, c'était l'inverse, la Banque du Canada étant beaucoup plus souple que son homologue.

Nous avons connu des périodes où l'on a vu que la politique monétaire respective des deux pays peut suivre — et suit — une voie indépendante.

On peut faire valoir le même argument pour la politique fiscale. Pendant la première moitié des années 90, la politique fiscale canadienne était beaucoup plus stricte que la politique fiscale américaine. On peut certes débattre des mérites de cette politique. A mon avis, le fait est que le Canada a été obligé de s'attaquer de façon plus agressive au déficit parce qu'un problème plus sérieux avait fait surface. À l'heure actuelle, le Canada continue d'afficher des excédents modestes, du moins au niveau fédéral. Nous savons qu'aux États-Unis, le gouvernement a adopté rapidement une position déficitaire qui va vraisemblablement se creuser davantage.

Le seul domaine au Canada où on peut dire que l'aspect concurrence avec les États-Unis a joué est sans doute celui de la politique fiscale. Et même là, la preuve est mitigée. Ainsi, nous avons réduit l'impôt sur les gains en capital pour l'aligner sur celui en vigueur aux États-Unis. Nous avons aussi abaissé le taux d'imposition des sociétés au point où, si nous respectons l'échéancier prévu et que les États-Unis ne modifient pas leurs taux, le nôtre sera inférieur au leur. Quant à l'impôt sur le revenu des particuliers, il est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, et il le restera sans doute.

La productivité et le niveau de vie est un troisième enjeu. On craint, de façon généralisée, que le Canada ne puisse suivre le rythme américain en ce qui a trait à la croissance de la productivité et à l'augmentation du niveau de vie.

À ce sujet, j'aimerais faire une observation générale. Si l'on considère la productivité et le niveau de vie sur une longue période, ce qui est la meilleure façon de procéder puisqu'il s'agit d'enjeux structurels et non cycliques, il est vrai que le taux de croissance de la productivité et le niveau de vie ont divergé à certains moments, de part et d'autre de la frontière.

Il y a eu des périodes où l'économie canadienne a connu une croissance plus rapide que l'économie américaine. Il faut néanmoins reconnaître que sur une durée de cinq décennies, les taux de croissance de la productivité sont remarquablement similaires. Cela n'est pas étonnant compte tenu du degré d'intégration qui a caractérisé les deux économies au cours de ces années.

Depuis dix ans, nous sommes à la remorque des États-Unis pour ce qui est de la productivité du travail et du secteur de la fabrication, mais cela est presque entièrement attribuable au fait que le secteur de la haute technologie a accusé aux États-Unis une hausse de productivité supérieure à la nôtre. D'ailleurs, ce secteur avait au départ plus de poids et représentait une proportion plus considérable du secteur de la fabrication tout entier.

If we look at living standards, growth was faster in the United States in the first half of the 1990s but slower than that in Canada in the second half of the 1990s. The key reason for the switch was that in the first half of the 1990s we had a higher unemployment rate than in the United States. In the second half of the 1990s our labour market performance significantly improved. As a consequence, living standards improved at the same time.

In Canada we also focus on the sensitivity to the U.S. economy in general growth and cyclical terms. The Canada-U.S. economies have flown similar flight patterns over the last 40 years but there have been periods when we have been flying at different altitudes. Currently we are flying at a higher altitude than the U.S. Generally speaking, the correlation between the two economies' growth rates, while it has shown some volatility, has shown an upward trend over the last 40 years.

We can point to three periods, in particular, that demonstrate the point that we do not necessarily grow completely in sync. In the first half of the 1990s, Canadian growth exceeded that of the U.S. We were an energy exporting country and we benefited net from the rising oil prices.

In the first half of the 1990s, U.S. growth exceeded growth in Canada because we were faced with tighter monetary and fiscal policy. From 1999 to 2002, Canadian growth has outpaced the U.S. by about 1 percentage point and we do not expect to see a similar performance this year.

I will speak to that in my final set of points. The current divergence that we are seeing between Canada and the U.S. could be the longest period of sustained outperformance by one of the two countries since the 1960s. If Canada outgrows the U.S. this year, as I expect it will by about one-half percentage point, that will make it five years. Cumulatively it will not have been the largest gap between the two countries. The recent outperformance is due to four factors, none of which is directly traceable, in my view, to free trade agreements or to North America integration.

First, we have had more stimulating monetary conditions over the past four years, not primarily through interest rates but through the combination of interest rates and a declining Canadian dollar.

Second, going into the downturn in 2000-01, Canada had what I could describe as a less exuberant stock market. With the sharp rise in the net worth of U.S. households, compared to those in Canada, when the correction occurred in equity markets it was substantially downward in the U.S. That certainly affected consumer spending in the U.S. to a greater extent than it did in Canada.

S'agissant du niveau de vie, la croissance a été plus rapide aux États-Unis au cours de la première moitié des années 90, mais plus lente qu'au Canada au cours de la deuxième moitié. Ce renversement de situation s'explique surtout par le fait qu'au cours de la première moitié des années 90, nous accusions un taux de chômage plus élevé qu'aux États-Unis. Au cours de la deuxième moitié des années 90, la performance de notre marché du travail s'est sensiblement améliorée. Par conséquent, il y a eu, en corollaire, un relèvement du niveau de vie.

Au Canada, on s'intéresse également à la sensibilité à l'économie américaine en termes de croissance et de cycles généraux. Les économies canadiennes et américaines ont adopté des trajectoires de vol analogues depuis les 40 dernières années, mais il y a eu des périodes où elles ont volé à différentes altitudes. À l'heure actuelle, notre économie vole à une plus haute altitude que l'économie américaine. De façon générale, la corrélation entre les taux de croissance des deux économies, tout en affichant une certaine volatilité, affiche une tendance à la hausse depuis 40 ans.

Nous pouvons signaler trois périodes en particulier qui illustrent l'argument voulant que nos croissances ne soient pas nécessairement en parfait synchronisme. De 1990 à 1995, la croissance du Canada a dépassé celle des États-Unis. En tant que pays exportateur d'énergie, le Canada a été nettement avantagé par la hausse du prix du pétrole.

Pendant la deuxième moitié des années 90, la croissance américaine a été supérieure à la nôtre car nous avons été assujettis à une politique fiscale et monétaire plus serrée. De 1999 à 2002, la croissance canadienne a dépassé la croissance américaine d'environ un point de pourcentage mais nous ne prévoyons pas répéter une performance analogue cette année.

J'y reviendrai à la fin de ma présentation. La divergence que nous voyons à l'heure actuelle entre le Canada et les États-Unis pourrait marquer la longue période d'écart de performance soutenu entre les deux pays depuis les années 60. Si, comme je m'y attends, l'économie canadienne devance l'économie américaine d'un demi-point de pourcentage, ce sera la cinquième année d'affilée. Cela n'aura pas été l'écart le plus prononcé entre les deux pays. Cette récente supériorité est attribuable à quatre facteurs, dont aucun, à mon avis, n'est directement rattachable aux accords de libre-échange ou à l'intégration en Amérique du Nord.

Premièrement, le Canada a bénéficié de conditions monétaires plus stimulantes depuis quatre ans, non pas surtout à cause des taux d'intérêt, mais de la combinaison de deux facteurs: des taux d'intérêt favorables et un dollar canadien faible.

Deuxièmement, lorsque l'économie a commencé à ralentir en 2000-2001, le Canada avait un marché boursier que je qualifierais de moins exubérant. Vu l'augmentation marquée de la valeur nette des ménages aux États-Unis, comparativement au Canada, la correction survenue sur les marchés financiers a été fortement baissière aux États-Unis, ce qui a ébranlé davantage la confiance des consommateurs américains que des consommateurs canadiens.

Third, high-tech business investment in Canada was slower and comprised a smaller share of the GDP than was the case in the U.S. When the high-tech wreck occurred in 2000 in the U.S., it demolished the entire train and Canada took out the caboose.

In the late 1990s boom, the labour market became overheated in the U.S. but in Canada, we never quite reached full employment. As a consequence, when the U.S. went through the adjustment process in its recession, it shed jobs at a substantial rate in 2001 and it continued to do so in 2002. In Canada we did not lose jobs net in 2001 and we grew them at the fastest pace last year that we have in past 15 years.

Those are the elements that caused the Canadian outperformance relative to the U.S. It will not continue. This is not a structural phenomena but it is a cyclical phenomena. It will not last forever because we have not seen a structural change. We have seen a couple of key factors that have converged to make it possible for Canada to outperform temporarily but not permanently.

I will conclude by saying that there may be concerns about the extent to which integration with the U.S. can and does create problems for Canada in economic terms. You would be hard pressed not to conclude that I believe, based on the comments that I have made, that the Canada-U.S. Free Trade Agreement, which is the culmination of the process of integration over a much longer period of time — at least one century, has been a positive, on balance, for Canada and for Canadians.

The Chairman: Mr. Campbell, please proceed.

Mr. Bruce Campbell, Executive Director, Canadian Centre for Policy Alternatives: Thank you for inviting me to appear before the committee to discuss issues relating to the economic relationship between Canada and the U.S. in a NAFTA framework.

Inviting me suggests that you are also open to hearing the views and the voices of critics, which I have been for a long time.

You have copies of my presentation. You will receive from me an abridgement so that I stay within the 15-minute period. I have left a table for your reference, with the clerk, because the investor state mechanism is the record of disputes under that provision. It is a significant table that you may look at over the course of your hearings. I thought I would leave that with you, although it is not central to my presentation.

There has been a great deal of talk these days about moving to levels of economic integration. I want to begin by describing Canada-U.S. integration as a process with a variety of possible tracks and speeds from small steps to quantum leaps.

Troisièmement, au Canada, les investissements dans le secteur de la haute technologie se sont faits plus lentement et représentaient d'ailleurs une plus petite part du PIB qu'aux États-Unis. Lorsque la tourmente a frappé la haute technologie en 2000 aux États-Unis, c'est toute la maison qui a été démolie alors qu'au Canada, on a pu sauver les meubles.

À l'époque du boom de la fin des années 90, le marché du travail au surchauffé aux États-Unis, mais au Canada, nous n'avons jamais vraiment atteint le plein emploi. En conséquence, lorsque les États-Unis ont dû procéder à des ajustements dans la foulée de la récession en 2001, ils ont perdu un nombre considérable d'emplois, et cela a continué en 2002. Au Canada, nous n'avons pas accusé de pertes nettes d'emplois en 2001, et nous en avons créé l'année dernière à un rythme sans précédent depuis 15 ans.

Voilà les éléments qui expliquent la supériorité relative du Canada sur les États-Unis. Cette supériorité ne se maintiendra pas. En effet, il ne s'agit pas d'un phénomène structurel, mais cyclique. La situation ne saurait durer toujours car aucun changement structurel n'est survenu. Nous avons noté la convergence de certains facteurs clés qui ont permis au Canada de surclasser son voisin du sud de façon temporaire mais non permanente.

En conclusion, il y a peut-être lieu de se demander si l'intégration avec les États-Unis peut créer et crée des problèmes pour le Canada en termes économiques. Mais il vous faudrait conclure, comme moi, compte tenu des commentaires que j'ai faits, que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, qui représente le point culminant du processus d'intégration sur une période beaucoup plus longue — au moins un siècle — a été, dans l'ensemble, une bonne chose pour le Canada et les Canadiens.

Le président: Monsieur Campbell, vous avez la parole.

M. Bruce Campbell, directeur général, Centre canadien de politiques alternatives: Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant le comité pour discuter de questions relatives à la relation économique entre le Canada et les États-Unis dans le cadre de l'ALENA.

Le fait que vous m'ayez invité montre que vous êtes disposés à entendre l'opinion et la voix de critiques, dont je suis depuis longtemps.

Vous avez des exemplaires de mon mémoire. Je vais en faire un résumé pour respecter mon temps de parole de 15 minutes. J'ai laissé au greffier un tableau où l'on fait état des différends liés à la disposition sur le règlement des différends entre un investisseur et un État. C'est un tableau étoffé que vous voudrez sans doute consulter tout au long de vos audiences. J'ai pensé vous le laisser, même s'il n'est pas au coeur de ma présentation.

On a beaucoup parlé ces derniers temps de passer à divers niveaux d'intégration économique. Tout d'abord, je décrirai l'intégration canado-américaine comme un processus offrant toute une gamme de voies et de cheminements possibles allant des petits pas à des bonds prodigieux.

You should know that “integration” is defined by the Oxford dictionary as “a process where two or more entities come together to form a single entity.” Implied in the definition is an equality of the separate entities and a new entity that combines equal elements of the pre-existing entities.

In a process of coming together where one entity is dominant, the resulting combination tends to resemble that of the dominant entity. This is called “assimilation.”

The distinction is relative because we are talking about a process that often more closely resembles assimilation than it resembles integration. Nevertheless, I will stick with the latter term because that is the common usage.

Integration is happening incrementally through the actions and decisions of corporations within the NAFTA policy framework. It is also occurring explicitly within a number of created NAFTA-established bodies. The Chapter 20 NAFTA commission has 20 of those or more on a whole variety of issues. It is also happening through explicit harmonization measures taking place in forums outside of the NAFTA apparatus, most notably in the post-September 11 measures to harmonize security, immigration, refugee policy and practices, et cetera.

It is happening implicitly through social policy harmonization and tax policy harmonization. NAFTA does not mandate this kind of harmonization and it is not inevitable. However, it facilitates the tax cut agendas of neo-conservative governments.

A second track is the FTA negotiations, which is currently on; that is proceeding very much in the NAFTA mould. In the same way that NAFTA was an extension and deepening of the original bilateral FTA, so the FTAA, as it seems to be shaping up, is not only an extension but also a deepening of the NAFTA model.

A proposed integration track, which is characteristically or variously characterized as piecemeal or gradualist, envisages a series of leaps, some big, some small, toward deeper levels of integration. I am sure that people have appeared before you on several of these, from customs union to common trade policy to common security perimeter, et cetera, the most radical of which is so-called “common currency.”

Finally, the proposed track, which I am sure you also are well aware of since it has been discussed broadly, is the notion of the big idea or the grand bargain. I will not go into that in any detail except to say that the essence of that is to trade economic security, which is Canada’s goal, and homeland security, which is the United States’ goal. For Canada, that means putting the remaining components of our sovereignty on the table in one mother of a negotiation — from culture, energy, customs union, agriculture, you name it — in return for enhanced access and secure access, which we still do not have, for Canadian goods,

D’après le dictionnaire, «l’intégration» se définit comme un «processus où deux entités ou plus se réunissent pour n’en former qu’une seule». Implicitement, cette définition reconnaît l’égalité des deux entités distinctes, ainsi qu’une nouvelle entité qui combine les éléments égaux des entités préexistantes.

Dans un processus de fusion où une entité est dominante, la combinaison qui en résulte ressemble généralement à l’entité dominante. C’est ce qu’on appelle «l’assimilation».

Cette distinction n’est pas négligeable car nous sommes en présence d’un processus qui souvent ressemble davantage à l’assimilation qu’à l’intégration. J’utiliserai néanmoins ce dernier terme puisqu’il est d’usage courant.

L’intégration se fait graduellement par l’entremise des actions et des décisions des sociétés relevant du cadre de politique de l’ALENA. Elle survient aussi manifestement à l’intérieur d’un certain nombre d’instances créées dans la foulée de l’ALENA. La commission du libre-échange constituée à partir du chapitre 20 en compte une vingtaine ou plus sur une myriade de questions. Elle passe également par l’application de mesures d’harmonisation explicites prises en dehors de l’appareil de l’ALENA, les plus notables étant les mesures adoptées après le 11 septembre pour harmoniser la sécurité, l’immigration, la politique et les pratiques concernant les réfugiés, et cetera.

L’intégration se fait aussi implicitement par le biais de l’harmonisation des politiques sociales et fiscales. L’ALENA n’exige pas ce genre d’harmonisation et elle n’est pas inévitable. Toutefois, elle facilite l’application des programmes de réduction d’impôts des gouvernements néo-conservateurs.

Une deuxième voie est celle des négociations de l’Accord de libre-échange des Amériques, l’ALEA, qui ont cours à l’heure actuelle. Ce processus s’inspire énormément du modèle de l’ALENA. Tout comme l’ALENA était le prolongement et l’approfondissement de l’ALE bilatéral original, l’ALEA se dessine non seulement comme un prolongement mais aussi un élargissement du modèle de l’ALENA.

Tout projet d’intégration, qu’il soit caractérisé par une approche à la pièce ou graduelle, envisage une série d’avancées, certaines modestes, d’autres importantes, vers un niveau plus étroit d’intégration. Je suis sûr que vous avez entendu des témoins qui vous ont parlé de ces divers niveaux d’intégration, de l’union douanière au périmètre de sécurité commun en passant par une politique commerciale commune, la version la plus radicale étant la prétendue «monnaie commune».

Enfin, une autre voie proposée, que vous connaissez sûrement, étant donné qu’on en a beaucoup discuté, repose sur une idée maîtresse, celle de la grande braderie. Je n’entrerai pas dans le détail, si ce n’est pour dire qu’essentiellement, cela revient à négocier la sécurité économique, l’objectif du Canada, et la sécurité intérieure, l’objectif des États-Unis. Pour le Canada, cela voudrait dire mettre sur la table dans le cadre d’une méga-négociation les composantes restantes de notre souveraineté — la culture, l’énergie, les douanes, l’agriculture, et j’en passe — afin d’obtenir en retour un accès sûr et amélioré, que nous n’avons

services and for mobility, for knowledge workers and for full citizenship for Canadian investors in the United States. That is the big idea.

The proponents stress the window of opportunity, although, in light of recent events, I am not sure that opportunity is there. However, it is a serious proposal and the full weight of the business lobby is behind it. We may see it come back, probably in a post-Chrétien government.

There are those like myself who do not think the Canadian government should be actively pursuing deeper levels of integration with the United States along the tracks outlined above. My approach is a minimalist one. I think further integration should be avoided or reshaped where possible, and reversed where feasible.

In my view, the impact of nearly 10 years of NAFTA and 15 years of the FTAA has been negative when measured against the only criterion that ultimately counts. When evaluating public policy we must ask: Has it bettered the lives of our citizens?

These agreements imbed neo-conservative structures and policies. They radically change the balance between the market and government, between investor and citizen rights; and, worse, they freeze this imbalance in a constitutional arrangement, which is difficult or impossible to reverse.

In looking at NAFTA's impacts, it is important to stress, though, that causality is complex, that not all bad things that have happened can be attributed in whole or even in part to NAFTA. However, there is a fundamental dynamic that operates between a government pursuing neo-conservative policies and operating within a NAFTA framework, which tends to magnify the negative pressures.

The complexity of causation and the interaction between NAFTA and neo-conservative policies, all on a varied landscape of social and labour market institutions, do affect social and economic outcomes differently. Even if one were to deny the negative effects of the result of NAFTA, one can surely ask why it did not deliver on its own promises: the promise of secure market access, the promise of enhanced productivity, the promise of more and better jobs, of stronger social programs and generalized prosperity.

What have been the major NAFTA-related impacts? What problems has it helped to create or exacerbate? In what areas has it not solved the problems it was supposed to solve? I am assuming that some of these questions are questions that you are trying to answer in this committee.

I put forward a list that is by no means exhausted or exhaustive. I will not go through all of them, but I will go briefly through some of them as my time is limited.

toujours pas, pour les biens et services canadiens, la mobilité pour les travailleurs du savoir ainsi que la pleine citoyenneté pour les investisseurs canadiens aux États-Unis. Voilà l'idée maîtresse.

Les partisans de cette idée sont convaincus qu'il faut profiter d'une conjoncture favorable bien qu'étant donné les événements récents, je ne suis pas certain que cette conjoncture existe toujours. Cependant, il s'agit là d'une proposition sérieuse que le lobby du milieu des affaires appuie de tout son poids. Nous en verrons peut-être la résurgence, sans doute dans un gouvernement post-Chrétien.

D'autres, comme moi, pensent que le Canada ne devrait pas chercher activement à accroître son niveau d'intégration avec les États-Unis selon les modèles mentionnés ci-dessus. Mon approche est minimaliste. J'estime qu'il faut éviter toute intégration plus poussée, la modifier si possible et carrément renverser la vapeur, là où c'est faisable.

À mon avis, l'expérience de près de 10 ans d'ALENA et de 15 ans d'ALE a été négative si on la juge en fonction du seul critère qui compte au fond. Pour évaluer la politique gouvernementale, la seule question qu'il faut se poser est la suivante: a-t-elle amélioré la vie des citoyens?

Ces accords concrétisent les politiques et les structures néo-conservatrices. Ils altèrent radicalement l'équilibre entre le marché et le gouvernement, entre les droits de l'investisseur et du citoyen et, pis encore, ils fixent ce déséquilibre dans un arrangement constitutionnel, ce qui fait qu'il est difficile ou impossible de faire marche arrière.

Lorsqu'on examine les répercussions de l'ALENA, il faut souligner qu'il est complexe d'établir une causalité, et que l'on ne saurait attribuer toutes les mauvaises choses qui sont arrivées, en totalité ou même en partie, à l'ALENA. Cependant, il existe une dynamique fondamentale qui opère entre un gouvernement appliquant des politiques néo-conservatrices et le cadre de l'ALENA, qui tend à amplifier les pressions négatives.

La complexité de la relation de cause à effet et de l'interaction entre l'ALENA et les politiques néo-conservatrices, qui s'inscrivent sur la toile de fond variée des institutions sociales et du marché du travail, se traduit par des résultats socio-économiques différents. Même si l'on voulait nier les effets négatifs de l'ALENA, il y aurait certainement lieu de se demander pourquoi l'accord n'a pas tenu ses propres promesses: la promesse d'un accès sûr aux marchés, la promesse d'une productivité accrue, la promesse d'emplois plus nombreux et mieux rémunérés, de programmes sociaux plus vigoureux et une prospérité généralisée.

Quelles ont été les principales répercussions de l'ALENA? Quels problèmes l'accord a-t-il contribué à créer ou à exacerber? Dans quels domaines n'a-t-il pas permis de résoudre les problèmes qu'il était censé résoudre? Je suppose que ce sont là des questions auxquelles le comité s'efforce de trouver une réponse.

Je propose une liste qui est loin d'être exhaustive. Je ne vais pas la lire en entier, mais je passerai brièvement en revue certains points, puisque mon temps est limité.

The period of economic and social restructuring has been long and painful. It has been marked by income loss, employment loss, growth of insecure and precarious employment and, though the worst is over, the restructuring continues. These are not unintended consequences of NAFTA, since NAFTA and its policy siblings were designed to transfer power from workers to management and investors, from wages to profit and from the public sector to the market.

What have been the net employment effects? Despite the much improved job creation record of the last few years, and I would say it is driven mainly by demand within the domestic economy, unemployment is as high now as when the FTA came into effect. I would cite a little-known Industry Canada study that came out a few years ago, which showed that in the first eight years of free trade, new jobs from increase in exports were actually more than outweighed by jobs displaced or destroyed by the growth of imports. The net effect of the increase in exports and imports was, in fact, negative. It is not something that is greatly talked about, however.

Negative social adjustment and harmonization is most dramatically evident in employment insurance. This has taken place under cover of the war on the deficit; and a cut in taxes, largely for upper income groups and corporations, has taken place under the cover of competitiveness. I do not think either was necessary or inevitable under NAFTA. Neo-conservative governments pursued an agenda that is reinforced, and not mandated, by NAFTA.

Though still much less extreme than in the United States, 15 years of free trade has seen major increases both in income inequality and wealth inequality. There also has been a deepening of poverty, homelessness, hunger and the use of food banks. NAFTA alone did not produce these effects; they are the product of a neo-conservative policy package as a whole, of which NAFTA is a key component.

NAFTA contains protections for social services such as health care and education, but these exemptions, as the Romanow Commission noted, are seriously flawed. In tandem with GATTs, they constitute a threat to domestic policy flexibility and options around health care reform. As yet, foreign penetration in this sector is limited. However, this is beginning to change; some governments, after years of financially starving health care, are opening the door to more for-profit delivery and financing. The very commercialization of health care weakens the effectiveness of the exemption and increases the possibility of a challenge from a foreign investor. The investor state dispute mechanism poses the

La période de restructuration économique et sociale a été longue et pénible. Elle a été marquée par des pertes de revenus et d'emplois, une plus grande précarité de l'emploi et, bien que le pire soit passé, cette restructuration se poursuit. Ce ne sont pas là des conséquences imprévues de l'ALENA, puisque l'ALENA et les politiques qui y sont associées étaient conçues pour transférer le pouvoir des travailleurs aux gestionnaires et aux investisseurs, des salaires aux profits et du secteur public au marché.

Quelles ont été les conséquences nettes sur le plan de l'emploi? En dépit du bilan beaucoup plus intéressant de ces dernières années en termes de création d'emplois, dont je dirais qu'il est surtout attribuable à la demande de l'économie intérieure, le chômage est aussi élevé aujourd'hui qu'il l'était lors de l'entrée en vigueur de l'ALE. Je cite une étude peu connue d'Industrie Canada qui a été publiée il y a quelques années, dans laquelle on montre que durant les huit premières années de libre-échange, les emplois déplacés ou éliminés par la croissance des importations ont été en fait plus nombreux que les nouveaux emplois créés grâce à l'accroissement des exportations. L'effet net de l'augmentation des exportations et des importations était donc en fait négatif. Ce n'est pourtant pas un résultat dont on parle beaucoup.

Le rajustement et l'harmonisation à la baisse dans le domaine social apparaissent le plus clairement dans l'assurance-emploi. Cela s'est fait sous prétexte de lutter contre le déficit; et la baisse des impôts, bénéficiant surtout aux particuliers à revenu élevé et aux sociétés, a été consentie sous prétexte de renforcer la compétitivité. Je ne pense pas que l'une ou l'autre était nécessaire ou inévitable sous le régime de l'ALENA. Des gouvernements néo-conservateurs ont appliqué un programme qui est renforcé, et non pas dicté, par l'ALENA.

Bien que ce phénomène soit beaucoup moins extrême qu'aux États-Unis, 15 années de libre-échange ont débouché sur un accroissement très marqué de l'inégalité des revenus et de l'inégalité de la richesse. Il y a eu parallèlement un approfondissement de la pauvreté et du phénomène des sans-abri, de la faim et de l'utilisation des banques d'aliments. L'ALENA à lui seul n'a pas provoqué ces conséquences; elles sont le résultat d'un ensemble de politiques néo-conservatrices dont l'ALENA est un élément clé.

L'ALENA prévoit des protections pour les services comme la santé et l'éducation, mais ces exemptions comportent de graves lacunes, comme la Commission Romanow l'a fait remarquer. Ces lacunes, conjuguées à l'AGCS, constituent une menace en limitant notre marge de manoeuvre en termes de politiques intérieures et nos options en matière de réforme des soins de santé. Jusqu'à maintenant, la pénétration étrangère dans le secteur est limitée. Cela commence toutefois à changer; certains gouvernements, après avoir vu pendant des années leur système de soins de santé manquer cruellement d'argent, ouvrent la porte à la prestation de soins à but lucratif et au financement privé. La

most immediate danger since it is not subject to NAFTA's social service exemptions. Serious efforts need to be made to eliminate or limit the scope of investor state.

The gutting of the Auto Pact, namely the elimination of its ability to use the stick of mandated minimum content requirements to secure investment, has greatly intensified the competitive race for auto assembly and auto parts plants among the many jurisdictions of North America. As the Government of Ontario has recently learned, if you want to stay in the game, you have to make huge expenditures, both in direct and indirect subsidies and other incentives, to attract and maintain these investments. These have a huge fiscal impact. They reduce resources available for health, education and other social priorities.

There have been productivity increases in some sectors but not over all. The productivity gap that was supposed to close as a result of these agreements has not lessened, and there has been a disconnect between productivity increases and wage increases.

Canada has lost out to other NAFTA partners, notably Mexico, as a preferred location for foreign investors that want to produce for the North America market.

There has been no significant diversification of Canada's industrial structure. The weight of resource and resource manufacturing is still about where it was before the outset of free trade. Although there has been some growth in the high-tech sector, the deficit in high-tech product remains high and Canada's poor record in private sector research and development remains.

Finally, as anticipated, the huge increase in north-south trade weakened east-west commercial linkages, and our national transportation and communication structures have weakened. When combined with the weakening social bonds via federal cutbacks, et cetera, the questions must be asked: How much has this affected national unity? To what extent has North American economic integration, which has clearly produced economic disintegration relatively, weakened national, social, cultural and political ties?

I will conclude by saying that, except that NAFTA cannot be fundamentally renegotiated, at least in the foreseeable future, what should a progress Canadian government do to reverse the social decline that has occurred under free trade and to manage its economic relationship with the United States more or less within

commercialisation des soins de santé affaiblit l'efficacité de l'exemption et accroît la possibilité d'une contestation de la part d'un investisseur étranger. Le mécanisme de règlement des conflits relativement à l'État investisseur constitue un danger immédiat puisqu'il n'est pas assujéti aux exemptions prévues par l'ALENA pour les services sociaux. Il faut déployer de sérieux efforts pour éliminer la disposition relative à l'État investisseur ou en limiter la portée.

La mise au rancart du Pacte de l'automobile, c'est-à-dire l'élimination de la possibilité d'imposer des exigences en matière de contenu minimum pour l'obtention d'investissements, a fortement intensifié la rivalité entre les nombreux gouvernements d'Amérique du Nord pour l'obtention d'usines d'assemblage d'automobiles et de pièces d'automobiles. Comme le gouvernement de l'Ontario l'a appris récemment, si l'on veut rester dans la course, il faut consentir d'énormes investissements, sous forme de subventions directes et indirectes et d'autres encouragements, pour attirer et conserver de tels investissements. Ces dépenses directes et fiscales ont de lourdes conséquences financières et réduisent les fonds que l'on peut consacrer à la santé, à l'éducation et à d'autres priorités sociales.

Il y a eu des hausses de productivité dans certains secteurs, mais pas globalement. L'écart de productivité qui était censé se refermer à la suite de ces accords ne s'est pas amoindri et il y a eu dissociation entre la hausse de la productivité et l'augmentation des salaires.

Le Canada a perdu du terrain par rapport aux autres partenaires de l'ALENA, surtout le Mexique, comme endroit de prédilection pour les investisseurs étrangers qui veulent produire pour l'ensemble du marché d'Amérique du Nord.

Il n'y a pas eu diversification notable de la structure industrielle du Canada. Le poids du secteur des ressources et de la fabrication axée sur les ressources demeure encore à peu près le même qu'avant le libre-échange. Bien qu'il y ait eu une certaine croissance dans le secteur de la technologie de pointe, le déficit au chapitre des produits de haute technologie demeure élevé et le Canada continue d'avoir un piètre bilan au chapitre de la R-D dans le secteur privé.

Enfin, comme prévu, la très forte poussée du commerce nord-sud a affaibli les liens commerciaux est-ouest, et nos structures nationales de transport et de communications se sont affaiblies. Si l'on ajoute à cela l'affaiblissement des liens sociaux dans le sillage des compressions budgétaires fédérales, et cetera, des questions se posent: dans quelle mesure tout cela a-t-il affaibli l'unité nationale? Dans quelle mesure l'intégration économique nord-américaine, qui a clairement entraîné une désintégration économique relative, a-t-elle affaibli les liens nationaux, sociaux, culturels et politiques?

En conclusion, je dirai que, compte tenu du fait que l'ALENA ne peut pas fondamentalement être renégocié, tout au moins dans un avenir prévisible, qu'est-ce qu'un gouvernement canadien progressiste devrait faire pour enrayer le déclin social qui s'est produit sous le régime du libre-échange et pour gérer ses relations

the existing framework and do it in such a way as to slow down, reshape or reverse the integration process? Again, I have a list that I really do not have time to go into in detail.

The first point is to put the emphasis on strengthening the national economy through a variety of macroeconomic, labour market, industrial policy pools. They have been affected variously — some a little bit, some significantly — by NAFTA. Although there are constraints, there is still a lot of national policy space remaining under the NAFTA. The government should identify and maximize that space, test the limits of it, where appropriate and, adopt a more activist economic policy. I have included a number of specific measures as they relate to NAFTA.

Second, we should deal with bilateral issues and irritants as they arise. For example, we must ensure minimum delay for goods, services and people crossing the border. We should push NAFTA partners to strengthen the social security exemption and constrain or eliminate the investor state mechanism. We should act multilaterally in commercial and other areas to contain United States unilateralism through international laws, although we well know there are limits to that.

The WTO dispute settlement mechanism was one of the goals in NAFTA and, although we did not achieve it, we achieved something greater in dispute settlement. We got more of what we wanted in dispute settlement in the WTO. We got a definition of subsidies; we got some common rules. We never got that in NAFTA and that is why most disputes of that kind are going to the WTO.

I would also like to emphasize the need to work in multilateral fora in areas of human rights, environment, health and culture.

I will stress a number of conventions, which I have listed. The last of those is the cultural diversity instrument, which is designed to constrain and circumscribe commercial agreements. Happily, Canada is taking a lead in that respect.

The tendency among those who have brought us NAFTA is to dismiss its negative effects and to forge ahead with the agenda. I want to quote John Ralston Saul, who observed that the memory of the 1998 election has been suppressed. He talks about a kind of induced Alzheimer's. He says:

We seem to be unable to allow ourselves the dignity of engaging in this sort of straightforward reconsideration of our acts. After all, questioning is the great strength of

économiques avec les États-Unis plus ou moins dans le cadre existant, mais de manière à ralentir, réorienter ou inverser le processus d'intégration? Encore là, j'ai une liste que je n'ai pas vraiment le temps de présenter de façon détaillée.

Le premier point est qu'il faut mettre l'accent sur le renforcement de l'économie nationale en utilisant divers outils de politiques macro-économiques, industrielles et du marché du travail. Ces politiques ont été influencées à divers degrés — certaines légèrement, d'autres en profondeur — par l'ALENA. Bien qu'il y ait des contraintes, il reste encore sous le régime de l'ALENA un espace politique national considérable. Le gouvernement devrait identifier et maximiser cet espace, en tester les limites, le cas échéant, et adopter une politique économique plus interventionniste. J'ai énuméré dans mon document un certain nombre de mesures précises dans le cadre de l'ALENA.

Deuxièmement, nous devrions régler les problèmes et irritants bilatéraux au fur et à mesure qu'ils surgissent. Par exemple, nous devons réduire au minimum les délais au passage de la frontière pour les biens, les services et les gens. Nous devrions insister auprès de nos partenaires de l'ALENA pour renforcer l'exemption relative à la sécurité sociale et limiter ou éliminer le mécanisme relatif à l'État investisseur. Nous devrions agir dans un cadre multilatéral, dans les domaines commercial et autres, pour contenir l'unilatéralisme des États-Unis par l'application du droit international, même si nous savons bien que les possibilités sont limitées de ce côté.

Le mécanisme de règlement des différends de l'OMC était l'un des objectifs de l'ALENA et, bien que nous ne l'ayons pas atteint, nous avons fini par obtenir quelque chose de mieux en matière de règlement des conflits. Nous nous sommes rapprochés davantage de ce que nous voulions pour le règlement des différends à l'OMC. Nous avons obtenu une définition des subsides; nous avons obtenu des règles communes. Nous n'avons jamais rien eu de cela à l'ALENA et c'est pourquoi la plupart des différends de ce genre aboutissent à l'OMC.

J'aimerais aussi insister sur le besoin de travailler dans un cadre multilatéral dans les domaines des droits de l'homme, de l'environnement, de la santé et de la culture.

J'ai énuméré ici un certain nombre de conventions, dont la dernière est l'instrument sur la diversité culturelle, qui est conçu pour limiter et circonscrire les ententes commerciales. Heureusement, le Canada est un chef de file dans ce dossier.

La tendance parmi ceux qui ont fait entrer le Canada dans l'ALENA est de balayer du revers de la main les incidences négatives et de foncer à toute vapeur pour poursuivre dans la même voie. Je veux citer John Ralston Saul, qui a fait observer que l'on a oblitéré de la mémoire collective les élections de 1998. Il évoque une sorte d'Alzheimer délibérément provoqué. Il dit:

On dirait que nous sommes incapables de nous accorder la dignité de nous livrer à cette sorte de simple reconsidération de nos actes. Après tout, la remise en

democracy; the ability to doubt without losing face. Instead we charge on, chanting 'Free Trade - Prosperity'.

I submit that NAFTA has not done what it was supposed to do. There should be an honest debate before proceeding down the road to deeper integration, whether by quantum leaps or small increments. Questions need to be asked.

Senator Corbin: Would the witness tell us briefly what the Canadian Centre for Policy Alternatives is?

Mr. Campbell: Established in 1980, the Canadian Centre for Policy Alternatives is an independent policy research organization. It has roughly 8,000 individual and organizational members who also make up the basis of our funding. We produce policy analysis and research on a wide range of economic and social policy issues. We have offices in Ottawa as well as in British Columbia and Manitoba, with new ones starting out in Saskatchewan and Nova Scotia.

The Chairman: Please proceed with your presentation, Mr. Wiebe.

Mr. John Wiebe, President and Chief Executive Officer, Asia-Pacific Foundation of Canada: Thank you for inviting me here this afternoon. I will not get into a debate with my colleagues here about NAFTA. Suffice it to say that our relationship with the United States in terms of economic trade is probably the most important one we have.

I want to make the point that we ought to look at diversifying our trade with other countries. Canada's exports to the U.S. are about 87 per cent of our total exports. In fact, if you add Canada, the United States and Mexico, NAFTA represents 89 per cent of our total exports, which amounts to about 31 per cent of our GDP, so we are very dependent at this point on the United States. Whether or not the NAFTA agreement has fulfilled all of its obligations, I would argue that the reason we have a trade surplus of the magnitude we have is the United States. We run deficits with practically every country other than the U.S.

I would like to make the case for us to look at the Asia-Pacific for trade. I would like to speak briefly to the opportunities we have and conclude with a plan of action, and I will do all of that in 10 minutes.

Why the Asia-Pacific? Asia is recovering from the financial crisis of 1997. While the notion of the Pacific century may have been over-hyped at the time, I believe it has simply been delayed. The facts speak for themselves. Asia-Pacific accounts for two thirds of the world's population; it accounts for 40 per cent of the world's trade; and it has the fastest growing economies in the world.

question est le grand atout de la démocratie, la capacité de douter sans perdre la face. Au lieu de cela, nous pressons le pas en déclamant «Vive le libre-échange, vive la prospérité».

Je soutiens que l'ALENA n'a pas eu les résultats escomptés. Il faudrait tenir un débat franc et ouvert avant d'aller plus loin dans l'intégration, que ce soit par bonds gigantesques ou à coups de petites étapes. Il y a des questions qu'il faut se poser.

Le sénateur Corbin: Le témoin nous dirait-il brièvement ce qu'est le Centre canadien de politiques alternatives?

M. Campbell: Fondé en 1980, le Centre canadien de politiques alternatives est une organisation indépendante de recherche dans le domaine des politiques. Il compte environ 8 000 membres, particuliers et organisations, qui contribuent aussi l'essentiel de notre financement. Nous publions des travaux de recherche et d'analyse des politiques sur un vaste éventail de questions de politiques économiques et sociales. Nous avons des bureaux à Ottawa, en Colombie-Britannique et au Manitoba, et nous en ouvrons de nouveaux en Saskatchewan et en Nouvelle-Écosse.

Le président: Veuillez nous faire votre exposé, monsieur Wiebe.

M. John Wiebe, président et chef de la direction, Fondation Asie-Pacifique du Canada: Je vous remercie de m'avoir invité cet après-midi. Je ne me lancerai pas dans un débat avec mes collègues ici présents au sujet de l'ALENA. Qu'il suffise de dire que nos relations avec les États-Unis sur le plan commercial et économique sont probablement les plus importantes que nous ayons.

L'argument que je veux vous présenter est que nous devons chercher à diversifier notre commerce en nous tournant vers d'autres pays. Les exportations du Canada vers les États-Unis représentent environ 87 p. 100 de nos exportations totales. En fait, si l'on additionne le Canada, les États-Unis et le Mexique, l'ALENA représente 89 p. 100 de nos exportations totales, ce qui constitue environ 31 p. 100 de notre PIB, de sorte que nous sommes très dépendants envers les États-Unis actuellement. Peu importe que l'ALENA ait rempli ses promesses ou non, je soutiens que la raison pour laquelle nous avons un excédent commercial d'une telle ampleur, c'est les États-Unis. Nous avons en effet un déficit avec presque tous les autres pays, à part les États-Unis.

Je voudrais vous convaincre que nous devons nous tourner vers l'Asie-Pacifique pour diversifier notre commerce. Je vais vous parler brièvement des possibilités qui s'offrent à nous et, en conclusion, je présenterai un plan d'action, et je vais faire tout cela en dix minutes.

Pourquoi l'Asie-Pacifique? L'Asie est en train de se remettre de la crise financière de 1997. Peut-être que l'on a quelque peu exagéré à l'époque en disant que le prochain siècle serait celui du Pacifique, mais je pense que cette réalité a simplement été retardée. Les faits parlent d'eux-mêmes. L'Asie-Pacifique compte les deux tiers de la population mondiale; elle représente 40 p. 100 du commerce mondial; et l'on y trouve les économies qui ont la croissance la plus rapide au monde.

Our total trade with the Asia-Pacific amounts to only approximately \$70 billion annually, but it is the highest after the United States. We do run approximately a \$30 billion deficit in trade. In that sense, we have an opportunity.

In terms of sheer size, Northeast Asia, Greater China, Korea and Japan represent the bulk of our past, present and future Asian commercial interactions. Add to this list India, more for potential than for existing commercial ties, and we have a reasonable short list of the geographical locations that we ought to be looking at.

I will quickly review the highlights of the countries with which I am dealing.

China is probably in the midst of one of the most profound economic transformations in the modern era. The process is provoking commensurate changes in virtually every other country in Northeast Asia. China's economy is enormous. In dollars terms, its GDP is the sixth largest in the world. If we use purchase power parity, it is the third largest after the U.S. and Japan.

Its growth rate is extraordinary. Last year's official figure of 8 per cent makes it the most dynamic economy in the world. Some would argue with that, but even if we cut it down by 2 per cent, it is still a very large number.

China is the world's workshop. With manufacturing wages in China averaging about 60 cents an hour, that is 5 per cent of the American average, and a seemingly infinite supply of labour, it can produce practically anything. In fact, 70 per cent of China's exports today are in areas where cheap labour is useful.

In 2001, China's exports rose by 23 per cent to \$266 billion. That accounted for 4.4 per cent of all the world's exports. Its trade surplus increased to over \$30 billion.

China is also becoming a consumer. Sales of cars in China last year exceeded \$1 million for the first time, and that figure is growing by 20 per cent per year. China already imports more from the rest of Asia than does Japan.

China has \$1 trillion in household savings. Most of it is lying fallow, if you will, in sprawling, dysfunctional state banks. A mere \$16 billion is invested in mutual funds. The Bank of Montreal would like to get hold of some of that money. If the Chinese introduced a funded pension scheme, their mutual funds could grow to \$400 billion by 2010.

Notre commerce total avec l'Asie-Pacifique s'élève à seulement quelque 70 milliards de dollars par année, mais il vient au deuxième rang après le commerce avec les États-Unis. Nous avons cependant un déficit commercial d'environ 30 milliards de dollars. En ce sens, nous avons là une belle occasion.

En termes de volume, le nord-est de l'Asie, c'est-à-dire la Chine au sens large du terme, la Corée et le Japon, représente l'essentiel de nos interactions commerciales avec l'Asie dans le passé, le présent et l'avenir. Ajoutons à cette liste l'Inde, plutôt pour son potentiel que pour les liens commerciaux existants, et nous avons une courte liste raisonnable des points géographiques vers lesquels nous devons nous tourner.

Je vais passer brièvement en revue les faits saillants des pays dont je veux vous parler.

La Chine est probablement au beau milieu de l'une des transformations économiques les plus profondes de l'ère moderne. Ce processus provoque des changements de même ampleur dans presque tous les autres pays du nord-est asiatique. L'économie de la Chine est énorme. Exprimé en dollars, son PIB est le sixième au monde. Si l'on introduit la notion de parité du pouvoir d'achat, c'est la troisième économie après celle des États-Unis et du Japon.

Son taux de croissance est extraordinaire. Le chiffre officiel de 8 p. 100 pour l'année dernière en fait l'économie la plus dynamique au monde. Certains ont des doutes à ce sujet, mais même si l'on réduit ce chiffre de deux points de pourcentage, c'est encore un chiffre très impressionnant.

La Chine est l'atelier du monde entier. Le salaire horaire moyen dans le secteur manufacturier en Chine étant d'environ 60 cents, soit 5 p. 100 de la moyenne aux États-Unis, et le pays ayant un réservoir de main-d'oeuvre apparemment infini, il peut produire pratiquement n'importe quoi. En fait, 70 p. 100 des exportations de la Chine de nos jours se situent dans des secteurs où il est utile de pouvoir compter sur une main-d'oeuvre bon marché.

En 2001, les exportations de la Chine ont augmenté de 23 p. 100 pour atteindre 166 milliards de dollars. Cela représentait 4,4 p. 100 de toutes les exportations du monde. Son excédent commercial a augmenté pour dépasser les 30 milliards de dollars.

La Chine est également en train de devenir un consommateur. Les ventes de voitures en Chine l'année dernière ont dépassé un million de dollars pour la première fois, et ce chiffre augmente de 20 p. 100 par année. La Chine importe déjà plus que le Japon du reste de l'Asie.

La Chine a un billion de dollars en épargnes des ménages. La plus grande partie de cet argent est en jachère, si l'on peut dire, sous forme de dépôts dans de gigantesques banques d'État dysfonctionnelles. À peine 16 millions de dollars sont investis dans des fonds mutuels. La Banque de Montréal aimerait mettre la main sur une partie de cet argent. Si les Chinois introduisaient un régime de retraite financée par cotisations, leurs fonds mutuels pourraient atteindre 400 milliards de dollars d'ici 2010.

Last year China surpassed America as the world's largest recipient of foreign investment at \$53 billion. That is not anywhere near where the U.S. inflows have been traditionally, but they have gone down substantially. Notwithstanding that, figures for China in the next few years are looking at \$50 to \$60 billion annually in FDI.

We have a country that is growing fast and that provides an opportunity for Canadians to diversify trade. Our trade with China, if we look at it today, and I do not have graphs with me, is increasing every year by 10 per cent to 15 per cent.

Japan is our second largest trading partner. We think of Japan as a country in crisis, and we think of it as being stagnant. However, it is still the second largest economy in the world, representing 13.5 per cent of the world's GDP.

Its per capita income is amongst the highest in the G7 countries. As a percentage of current GDP, the value of Japan's two-way foreign trade was only 16 per cent. It is not as trade dependent as Canada, which is around 60 per cent. Germany is around 57 per cent. China is about 40 per cent. The U.S. is around 12 per cent.

As we can see, Japan, as a consumer economy is potentially enormous. Its GDP is mostly internal. Restructuring is underway, although the pace and depth of reform in Japan are less impressive than what is being observed in China. We feel that it would be a serious error to dismiss these efforts as inconsequential.

Signs suggest that Japan is on the verge of a major transformation that will be important to Canada. There is an influx of foreign investment. In 1981, the share of foreign ownership in the Japanese stock market was 5 per cent; today it is 20 per cent. That is changing the dynamics of the Japanese economy.

The takeover by Nissan of Renault and the long-term credit bank by Ripplewood are changing the corporate culture of Japan. Again, this is having an effect on our potential.

The job market in Japan is evolving. Traditionally, we had the iron rice bowl, where people were not laid off. We do now have unemployment. That is not good, but that is a recognition of the opening market.

We are seeing political change. There is a realignment between the civil service, the legislature and the PMO and the rise of civil society.

Japan is changing and coming back. Japan holds a great opportunity for Canada.

L'année dernière, la Chine a dépassé l'Amérique à titre de principal destinataire de l'investissement étranger, à hauteur de 53 milliards de dollars. C'est très loin de ce qu'étaient traditionnellement les investissements aux États-Unis, mais ceux-ci ont diminué considérablement. Néanmoins, on s'attend à ce que l'investissement étranger direct en Chine oscille autour de 50 à 60 milliards de dollars par année au cours des prochaines années.

Nous sommes donc en présence d'un pays qui connaît une croissance rapide et qui offre aux Canadiens une occasion de diversifier leur commerce. Notre commerce avec la Chine, si l'on examine la situation actuelle, et je précise que je n'ai pas de graphique sous la main, augmente chaque année de 10 à 15 p. 100.

Le Japon est notre deuxième partenaire commercial en importance. Nous avons du Japon l'image d'un pays en crise, d'un pays stagnant. Pourtant, c'est encore la deuxième économie au monde en importance, représentant 13,5 p. 100 du PIB mondial.

Son revenu par habitant est parmi les plus élevés des pays du G7. En pourcentage du PIB actuel, la valeur du commerce extérieur bilatéral du Japon était de seulement 16 p. 100. Ce n'est donc pas un pays aussi dépendant du commerce que le Canada, où ce chiffre est d'environ 60 p. 100. En Allemagne, c'est environ 57 p. 100; en Chine, environ 40 p. 100; aux États-Unis, environ 12 p. 100.

Comme vous pouvez le voir, le Japon a un potentiel énorme en tant qu'économie de consommation. Son PIB est surtout intérieur. Une restructuration est en cours, bien que le rythme et la profondeur des réformes au Japon soient moins impressionnants que ce que l'on observe en Chine. Nous estimons que ce serait une grave erreur de juger ces réformes sans conséquence.

Certains indices donnent à penser que le Japon est au seuil d'une transformation en profondeur qui sera importante pour le Canada. Il y a un afflux d'investissements étrangers. En 1981, la part de la propriété étrangère sur le marché boursier japonais était de 5 p. 100; aujourd'hui, elle est de 20 p. 100. Cela change la dynamique de l'économie japonaise.

Le rachat de Nissan par Renault et de la banque de crédit à long terme par Ripplewood change la culture de l'entreprise du Japon. Cela a également une incidence sur notre potentiel.

Le marché du travail au Japon est en évolution. Traditionnellement, nous avions le bol de riz en acier, et les gens n'étaient jamais mis à pied. Aujourd'hui, il y a du chômage. Ce n'est pas bon, mais c'est un signe de l'ouverture du marché.

Nous assistons à des changements politiques. Il y a un réalignement entre la fonction publique, la branche législative et le bureau du premier ministre, et l'émergence de la société civile.

Le Japon change, le Japon est de retour. Il présente une très belle occasion pour le Canada.

Let me look quickly at Korea, which has also rebounded strongly following economic difficulties of the 1990s. Its per capita income last year exceeded \$10,000 U.S., which shows how quickly Korea has moved. Twenty years ago the per capita income was around \$3,000. Korea is becoming an opportunity for Canada.

In India, our current trade is only \$2 billion but increasing rapidly. It was \$900 million in 1991 and is \$2 billion today and moving up quickly. Services are the most dynamic sector that we would look to for India.

This was a quick overview of the region, one in which we have a great deal of opportunity.

Mr. O'Neill mentioned that one of the trends that we are seeing is intra-regionalization or intra-region trade. That is very true.

The Asian region is trading more with itself today than before. Japan, for example, is exporting less to Canada and more to China. Chinese trade with other Asian nations is increasing. Part of that is a desire, frankly, to be less dependent on the United States. Part of it is an understanding of failing markets in the U.S. Part of it is China's accession to the WTO.

All of those reasons, amongst others, are making those countries look inward rather than outward. The other part they are looking at is the regionalization in the EU and in North America. They are reacting to it. We think we need to spend time ensuring that we are not left out of that particular activity.

Indeed, our NAFTA partners, the U.S. and Mexico, are ensuring that they are not left out. The U.S. is moving fairly aggressively in looking at free trade agreements with Asian countries. Mexico is in negotiations with China and other Asian countries. One of the attractions that Asian countries have for a free trade agreement with Mexico might be access to NAFTA.

While Canada has had one foray into FTAs in Asia with Singapore, we believe we ought to look very seriously at doing more.

I will not go through sectors of opportunity. The Department of Foreign Affairs has many more resources than we do. However, it is important that we do have a sense of where our comparative advantage is in terms of the Asian marketplace and that we spend some time and effort focusing on those areas in terms of developing our brand and our marketing channels.

Environmental goods and services is an area where Canada has a good brand with the potential to develop in a real sense in that marketplace. We have the opportunity to become the number-one supplier to Asia.

Jetons maintenant un bref coup d'oeil sur la Corée, qui a également connu une forte reprise après avoir éprouvé des difficultés économiques durant les années 90. Son revenu par habitant a dépassé l'année dernière les 10 000 \$ US, ce qui montre à quel point le changement a été rapide en Corée. Il y a 20 ans, le revenu par habitant était d'environ 3 000 \$. La Corée est en train de devenir une belle occasion pour le Canada.

En Inde, notre commerce actuel est de seulement deux milliards de dollars, mais il augmente rapidement. Il était de 900 millions de dollars en 1991, se situe à deux milliards de dollars aujourd'hui et est en augmentation rapide. Les services sont le secteur le plus dynamique et offrent les plus belles possibilités pour l'Inde.

C'était donc un bref survol de la région, qui est très riche de possibilités.

M. O'Neill a dit que l'une des tendances que nous discernons est l'intra-régionalisation ou le commerce intra-régional. C'est tout à fait vrai.

Les pays asiatiques commercent plus entre eux qu'ils ne le faisaient auparavant. Le Japon, par exemple, exporte moins au Canada et plus en Chine. Le commerce de la Chine avec d'autres pays d'Asie augmente. À vrai dire, cela reflète en partie le désir d'être moins dépendant envers les États-Unis. C'est aussi en partie le résultat de l'effondrement des marchés aux États-Unis. C'est en partie grâce à l'accession de la Chine à l'OMC.

Toutes ces raisons, et d'autres encore, incitent ces pays à se tourner vers l'intérieur plutôt que vers l'extérieur. Par ailleurs, ces pays assistent à la régionalisation au sein de l'UE et en Amérique du Nord. Ils réagissent à ce phénomène. Nous pensons que nous devons déployer des efforts pour s'assurer de ne pas être laissés à l'écart de cette activité.

Or nos partenaires de l'ALENA, les États-Unis et le Mexique, s'efforcent bel et bien de ne pas être tenus à l'écart. Les États-Unis se démènent assez énergiquement pour conclure des accords de libre-échange avec les pays d'Asie. Le Mexique est en négociation avec la Chine et d'autres pays asiatiques. L'une des raisons qui incitent les pays d'Asie à vouloir un accord de libre-échange avec le Mexique, c'est peut-être que cela leur donnerait accès à l'ALENA.

Le Canada a exploré une possibilité de libre-échange en Asie avec Singapour, mais nous croyons que nous devrions envisager très sérieusement d'en faire plus.

Je ne décrirai pas les possibilités secteur par secteur. Le ministère des Affaires étrangères a beaucoup plus de ressources que nous. Cependant, il importe de noter que nous avons une bonne idée de nos avantages comparatifs sur le marché asiatique et que nous consacrons du temps et des efforts à étudier ces questions en vue d'améliorer notre image de marque et de renforcer nos échanges commerciaux.

Dans le secteur des biens et services environnementaux, le Canada a une bonne image de marque et le potentiel pour s'implanter solidement sur ce marché. Nous avons l'occasion de devenir le fournisseur numéro un en Asie.

Education and training is another area of opportunity. We already have an increasing number of foreign students from the region in Canada. We are increasingly taking education out to them.

There are opportunities in the fields of tourism, film and entertainment. Canada's technologies are world-renowned. We recently had an Oscar for our animation work. This is an area that we need to develop further.

Biotechnology, medical sciences and natural resources are also areas in which we could seek opportunity.

How do we do this? There is a case for Canada engaging Asia in a greater way than we have in the past. There are opportunities for us to diversify our trade with the region and increase our economic activity.

What should we do? Engage, engage, engage. We must initiate discussions on free trade agreements. A couple of years ago we suggested it was time to devote a commensurate amount of effort to liberalization outside North America as we had inside. At that time, we suggested Japan and Korea, given our Asian focus at the Asia-Pacific Foundation.

We also pointed out that many bilateral initiatives should be designed as intermediate steps towards broader economic liberalization. That is a means rather than an end.

In May of last year, we added some structure to the suggestion. With specific reference to Japan, we suggested that rather than attempt to negotiate a formal FTA with Japan, Canada should think about adopting a comprehensive economic agreement similar to the one we have with Singapore.

We also believe that we need to develop a better brand or image in the region. We have indicated in previous reports that Canada is losing market share in Asia. In fact, as our trade goes up with Asia and we sell more in real dollar value, we are losing market share. That means we are not keeping up with the growth in the region. Image or brand-wise, we are widely regarded as a friendly, clean country with plenty of clean, natural resources and a willingness to tolerate diversity. However, we are manifestly not seen as purveyors of high technology, nor generally associated with the provision of high-quality goods and services in many industrial categories. That is an old image of Canada, but it is also a real one. Our exports to the region are dominated by natural resource products and unfinished goods.

L'éducation et la formation offrent également beaucoup de potentiel. Nous avons déjà un nombre croissant d'étudiants étrangers de cette région au Canada. De plus en plus, nous allons sur place leur fournir des services d'éducation.

Il y a de belles possibilités dans les domaines du tourisme, du cinéma et du divertissement. Les technologies canadiennes ont une réputation mondiale. Nous avons récemment obtenu un Oscar pour nos travaux dans le domaine du dessin animé. C'est un secteur que nous devons développer davantage.

La biotechnologie, les sciences médicales et les ressources naturelles sont également des secteurs riches de possibilités que nous devrions explorer.

Comment faire tout cela? On peut soutenir que le Canada doit s'engager en Asie plus profondément que nous ne l'avons fait dans le passé. Nous avons là des occasions de diversifier notre commerce dans la région et d'accroître notre activité économique.

Que devons-nous faire? Il faut s'engager, s'engager et encore s'engager. Nous devons prendre l'initiative de pourparlers en vue de conclure des accords de libre-échange. Il y a deux ou trois ans, nous avons dit que le temps était venu de consacrer un effort proportionnel à la libéralisation commerciale à l'extérieur de l'Amérique du Nord, par rapport à l'effort que nous y consacrons à l'interne. À cette époque, nous proposons le Japon et la Corée, compte tenu que la Fondation Asie-Pacifique se tourne d'abord et avant tout vers l'Asie.

Nous avons également fait remarquer que beaucoup d'initiatives bilatérales devraient être conçues comme des étapes intermédiaires vers une libéralisation plus générale de notre économie. C'est un moyen plutôt qu'une fin.

En mai dernier, nous avons étoffé davantage cette suggestion. Au sujet du Japon en particulier, nous avons dit qu'au lieu de tenter de négocier un accord officiel de libre-échange avec le Japon, le Canada devrait songer à adopter une entente économique globale semblable à celle que nous avons conclu avec Singapour.

Nous croyons également que nous devons améliorer notre image de marque dans la région. Nous avons dit dans des rapports précédents que le Canada est en train de perdre des parts du marché en Asie. En fait, à mesure que notre commerce augmente avec l'Asie et que nous vendons plus en chiffres absolus, notre part du marché diminue. Cela veut dire que nous n'arrivons pas à suivre le rythme de la croissance dans la région. Sur le plan de l'image de marque, nous sommes généralement considérés comme un pays amical, bien tenu, riche en ressources naturelles et très accueillant et tolérant en terme de diversité. Cependant, nous ne sommes manifestement perçus comme des fournisseurs de haute technologie, pas plus que nous ne sommes généralement associés à la fourniture de biens et services de qualité dans de nombreux secteurs industriels. C'est une image désuète du Canada, mais c'est aussi une image vraie. Nos exportations vers la région sont dominées par les ressources naturelles et les produits non finis.

The idea is to brand Canada as something beyond that image. We do have areas of comparative advantage, which I laid out earlier, that we need to work on. We also need to build a better brand for Canada in the region.

We need to strengthen and coordinate the people-to-people links. We have an opportunity, with the immigration from Asia to this country, to use what we have called in the Asia-Pacific Foundation, our "hidden advantage." The Asian community is not yet engaged with the Canadian community in a way that benefits long-term exports, or business development in this country. We need to work on that.

Government needs to continue to participate in its multilateral activities and undertake a lot of coordination, because we have a lot of activities going on in Asia these days through different departments and agencies, but little coordination in terms of track two activities. We think that is important.

Finally, we should promote investment in Asia. Canadians do not generally recognize outward investment as an economic development tool, but it is. We should be looking at opportunities in the region. Given that they are just on the upswing, we think it is an opportunity. Manulife has taken the opportunity and done well in Japan. We think that kind of example should be followed.

In summary, there is real potential in the Asia-Pacific for Canada to diversify its trade. It will require government leadership in terms of trade facilitation, tariff reduction, mutual recognition agreements and a host of other path-clearing activities. It will require coordination and cooperation between the governments, communities and businesses.

The Chairman: This is our twenty-second meeting on this subject. We have acquired a bit of information. The bell in the background is the House of Commons bell and not the Senate bell.

Senator Graham: I thought all the witnesses were very interesting and rather divergent in their views.

I have to confess that Mr. O'Neill and I have something in common, because we come from the same part of the world, where some people regard their birth as a personal accomplishment rather than a biological accident. However, I shall restrain from discussing the complexities of trade between Canada and Cape Breton.

I welcome you here, Mr. O'Neill. Both verbally, and in this economic integration report, you note that the share of intra-firm trade and total trade between U.S. and Canada declined in the 15 year period of 1983-98. Today you told us that the

L'idée est de refaire l'image de marque du Canada comme un pays qui a plus que cela à offrir. Nous avons effectivement des avantages comparatifs dans certains secteurs, que j'ai énumérés tout à l'heure, et nous devons y travailler. Nous devons également établir une meilleure image de marque du Canada dans toute la région.

Nous devons renforcer et coordonner les liens sur le plan des contacts personnels. Nous avons l'occasion, étant donné l'immigration venue d'Asie dans notre pays, d'utiliser ce que nous avons appelé, à la Fondation Asie-Pacifique, notre «avantage caché». La communauté asiatique n'est pas encore engagée au sein de la communauté canadienne de manière à en faire bénéficier nos exportations à long terme ou le développement du commerce dans notre pays. Nous devons y travailler.

Le gouvernement doit continuer de participer aux activités multilatérales et faire beaucoup de coordination, parce que nous avons beaucoup d'activités en Asie de nos jours, par l'entremise de divers ministères et organismes, mais il y a très peu de coordination des activités secondaires. Nous trouvons que c'est important.

Enfin, nous devons promouvoir l'investissement en Asie. Les Canadiens ne reconnaissent pas généralement l'investissement à l'étranger comme un outil de développement économique, mais c'en est un. Nous devrions étudier les occasions d'affaires dans la région. Étant donné que ces pays sont en pleine reprise, nous croyons qu'il y a là de belles occasions. Manulife a saisi l'occasion et s'est solidement implantée au Japon. À notre avis, c'est un exemple à suivre.

En résumé, l'Asie-Pacifique offre au Canada un très bon potentiel pour diversifier ses échanges commerciaux. Il faudra que le gouvernement prenne l'initiative pour faciliter le commerce, réduire les droits de douanes, conclure des ententes de reconnaissance mutuelle et déployer une foule d'autres activités pour déblayer le terrain. Il faudra beaucoup de coordination et de coopération entre les gouvernements, les collectivités et les entreprises.

Le président: C'est la vingt-deuxième séance que nous consacrons à cette question. Nous avons acquis un peu d'information. La sonnerie que vous entendez à l'arrière-plan est celle de la Chambre des communes et non pas la sonnerie du Sénat.

Le sénateur Graham: J'ai trouvé que tous les témoins étaient très intéressants et que leurs opinions étaient plutôt divergentes.

Je dois avouer que M. O'Neill et moi-même avons quelque chose en commun, parce que nous venons tous les deux de la même partie du monde, là où les gens considèrent leur naissance comme une réalisation personnelle plutôt qu'un accident biologique. Je vais toutefois m'abstenir de discuter des aspects complexes des échanges commerciaux entre le Canada et le Cap-Breton.

Je vous souhaite la bienvenue ici, monsieur O'Neill. À la fois dans votre témoignage verbal et dans ce rapport sur l'intégration économique, vous faites remarquer que la part du commerce entre entreprises dans le commerce total entre le Canada et les États-

U.S. intra-firm exports dropped from 51 per cent to 36 per cent of total exports. What does this result say about the ability of Canadian firms, not possessing large U.S. parent companies, to supply the U.S. market?

Mr. O'Neill: If you see a decline in the intra-firm trade, and for the most part intra-firm trade occurs in very large corporations, like the auto assembly firms, it suggests two things. First, they are doing a lot more outsourcing, and second, the competitive capacity of smaller firms to break into markets where larger firms have traditionally been dominant, clearly exists. We do not have direct evidence. We do not have enough detailed data on the firm-by-firm export activity and we cannot get it because it is confidential information. However, the inference that would logically flow from this is that Canadian firms clearly have been able to compete effectively with larger firms, both in general markets and trading with or selling to those larger multinational companies.

Senator Graham: We have heard concerns about a so-called "hollowing out" of corporate Canada could occur, if corporate head offices shift location to the U.S. Should we be worried about that occurring?

Mr. O'Neill: In my view, no. The evidence does not suggest that that is what we are seeing. The fact that companies are listing on the New York Stock Exchange is not evidence of hollowing out.

There are two facts. One is that Canadian investment in operations in the U.S. is now almost equal to the flow in the other direction. That might give rise to the concern, but what you see happening is that Canadian firms are setting up operations in the U.S. market, and the share of total activity and output of those operations, is actually quite a bit higher than the share of total employment. Companies are setting up operations, but they are still using their head offices in Canada. The centralized back-office operations, for example, would continue to occur here in their home country. To this point, at least, any concern about hollowing out, based on the admittedly limited evidence we have available, is not actually occurring.

We have only one other element of indirect evidence. If there really were evidence of hollowing out, it should show up in what could be regarded as high-end jobs. Those include managerial and professional employment, highly technical and skilled jobs. In Canada, beginning in the second half of the 1990s and up to the most recent period for which we had data, we were growing jobs in those categories as quickly, or more quickly, than they were in the U.S. If you were looking for evidence of hollowing out, you

Unis a diminué au cours de la période de 15 ans allant de 1983 à 1998. Aujourd'hui, vous nous avez dit que les exportations intra-entreprises des États-Unis ont diminué, passant de 51 p. 100 à 36 p. 100 des exportations totales. Que concluez-vous de ce résultat pour ce qui est de la capacité des entreprises canadiennes qui n'ont pas de grandes sociétés mères américaines d'approvisionner le marché des États-Unis?

M. O'Neill: Quand on constate une baisse du commerce intra-entreprises, et pour l'essentiel, ce type de commerce est le fait des très grandes entreprises, comme les compagnies d'automobile, on peut en tirer deux conclusions. Premièrement, ces compagnies s'approvisionnent beaucoup plus à l'extérieur, et deuxièmement, les entreprises plus petites ont clairement la capacité de faire une percée dans des marchés où les grandes entreprises ont traditionnellement été dominantes. Nous n'avons pas de preuves directes. Nous n'avons pas suffisamment de données détaillées sur les activités d'exportation de chaque entreprise et nous ne pouvons pas en obtenir parce que c'est confidentiel. Cependant, la conclusion logique est que les entreprises canadiennes ont clairement été en mesure de faire concurrence efficacement aux entreprises plus imposantes, autant sur le marché en général que pour ce qui est de commercer ou de vendre à ces grandes entreprises multinationales.

Le sénateur Graham: Nous avons entendu des préoccupations au sujet d'un affaiblissement par l'intérieur du monde des affaires au Canada, qui pourrait se produire si les sièges sociaux déménagent vers les États-Unis. Devrions-nous nous en inquiéter?

M. O'Neill: À mon avis, non. Les faits n'indiquent pas que c'est ce qui se passe. Le fait que les compagnies sont cotées à la bourse de New York ne signifie pas qu'elles sont en train de devenir des coquilles vides.

Il y a deux faits. Le premier est que l'investissement canadien aux États-Unis est maintenant presque égal au flux de capitaux dans l'autre sens. Cela pourrait soulever des inquiétudes, mais ce qu'on constate, c'est que les entreprises canadiennes s'implantent aux États-Unis, et la part de l'activité totale et de la production de ces filiales américaines est en fait beaucoup plus élevée que la part de l'emploi total. Les compagnies construisent des usines, mais elles continuent d'utiliser leurs sièges sociaux au Canada. Elles continuent de fonctionner à partir d'une administration centralisée ici dans leur pays d'origine. Jusqu'à maintenant, tout au moins, toute crainte que les compagnies deviennent des coquilles vides n'est pas fondée, du moins en se fondant sur les éléments de preuve limités dont nous disposons.

Nous avons un seul autre élément de preuve indirecte. Si ce phénomène de la coquille vide était avéré, il se manifesterait au niveau des emplois qui se situent au sommet de la pyramide. Ce sont des emplois professionnels et de gestionnaires, des emplois très techniques exigeant des compétences pointues. Au Canada, à partir de la deuxième moitié des années 90 et jusqu'à la période la plus récente pour laquelle nous avons des données, le nombre d'emplois dans ces catégories augmentait aussi rapidement, sinon

cannot find it in the types of jobs that you would expect to see Canada losing.

Senator Graham: I know Mr. Wiebe is concentrating on Southeast Asia. I would like to ask a wider question of the panel. Do you think that decision-makers in Canada have focussed too much of their investment and trade attention on the U.S. market, at the expense of emerging markets in Asia?

We have heard from excellent witnesses about a customs union with the U.S. We heard from witnesses, some saying it is not on, some saying it is unrealistic, and some saying we should work towards a customs union.

One of the first witnesses we had was very much in favour of that.

The Chairman: Mr. Dunn.

Senator Graham: Perhaps the witnesses could share their views on the merits of entering into a customs union with the U.S.

Mr. Wiebe: Let me start with the first question about government concentrating too much on the U.S. The increase in trade with the United States has had the unintended consequence of diverting our attention from other areas. I believe the government should encourage other free trade agreements. I am saying government ought to lead in this one, in the context of saying there are other places we can go, not to say that we should not be continuing with the U.S.

Mr. Campbell: I believe in trade diversification and that the government should promote it.

We harken back to the 1970s and the third option that was attempted not very successfully. I do not think that is a reason not to revisit it, and to examine what went wrong. We should examine why it was not successful and consider what measures we can take to ensure it is more successful this time around. Our trade relationship, which has become so concentrated in the last 15 years, has reversed itself, to some extent. Let us be realistic about what the possibilities are, but surely there is a great deal of room for diversifying. I am totally in agreement on that item.

We have just commissioned a study of the customs union proposal regarding its feasibility, desirability and possible implications.

Part of the difficulty is defining a customs union. Are we talking about common tariffs or trade policy positions? Does it mean we do not have an independent position at the WTO or the Americas negotiations? What does it mean, and what are the implications for our sovereignty, our ability to make independent decisions in the economic realm, and in pursuing a different

même plus rapidement qu'aux États-Unis. Si vous cherchiez des preuves de ce phénomène de la coquille vide, vous ne pourriez pas en trouver dans les statistiques sur le type d'emplois que le Canada devrait perdre normalement dans un tel scénario.

Le sénateur Graham: Je sais que M. Wiebe se concentre sur le Sud-Est asiatique. Je voudrais poser une question plus générale à l'ensemble du panel. Croyez-vous que les décideurs au Canada ont accordé une attention trop étroitement ciblée sur le marché américain, au détriment des marchés émergents en Asie?

Nous avons entendu d'excellents témoins nous parler d'une union douanière avec les États-Unis. Certains nous disaient que c'était impossible, d'autres que c'était irréaliste, et d'autres encore disaient que nous devrions nous efforcer de conclure une union douanière.

L'un des premiers témoins que nous avons entendus était tout à fait en faveur de cela.

Le président: Monsieur Dunn.

Le sénateur Graham: Peut-être que les témoins pourraient nous faire part de leurs points de vue sur les mérites de conclure une union douanière avec les États-Unis.

M. Wiebe: Je vais commencer par la première question au sujet du gouvernement qui aurait accordé trop d'attention aux États-Unis. L'augmentation du commerce avec les États-Unis a eu la conséquence imprévue de détourner notre attention d'autres régions. Je crois que le gouvernement devrait encourager la conclusion d'autres accords de libre-échange. J'affirme que le gouvernement devrait prendre l'initiative dans ce dossier, non pas que nous devrions cesser de commercer avec les États-Unis, mais simplement pour faire remarquer qu'il y a d'autres pays avec lesquels nous pouvons faire du commerce.

M. Campbell: Je crois en la diversification du commerce et je pense que le gouvernement devrait en faire la promotion.

Nous en revenons aux années 70 et à la troisième option qui a fait l'objet d'une tentative qui n'a pas eu tellement de succès. Je ne pense pas que ce soit une raison de ne pas y revenir et de ne pas examiner les causes de l'échec. Nous devrions nous demander pourquoi cette tentative n'a pas été couronnée de succès et réfléchir aux mesures que nous pourrions prendre pour garantir un meilleur succès cette fois-ci. Nos relations commerciales, qui sont devenues tellement concentrées ces 15 dernières années, commencent à afficher un renversement de tendances, dans une certaine mesure. Soyons réalistes quant aux possibilités, mais il est certain qu'il y a beaucoup de place pour la diversification. Je suis absolument d'accord là-dessus.

Nous venons de commander une étude sur la proposition d'union douanière, pour en examiner la faisabilité, l'opportunité et les répercussions possibles.

La difficulté réside en partie dans la définition d'une union douanière. Voulons-nous dire qu'il y aurait un tarif douanier commun ou des positions politiques communes en matière de commerce? Cela veut-il dire que nous n'aurions plus une position indépendante à l'OMC ou dans les négociations sur les Amériques? Qu'est-ce que cela veut dire, et quelles en sont les

economic and social path. They are interconnected. It is a serious question. It has been on the table and it deserves study. I gathered the Commons committee in its report committed itself to looking at that issue in more detail.

The Chairman: We have been looking at it, too, Mr. O'Neill, and we have developed some thoughts on it.

Mr. O'Neill: There are two components concerning diversification. First, is it practical and achievable? My earlier comments about the regionalization of trade suggest that it is not a likely path that would be successful. Second, would it be desirable? I do not know that you would want to seek diversification for its own sake, that is, try to divert trade for a more diversified trade pattern. If you thought it would generate greater benefits for Canadians, presumably, that is what you would do. If we are linked to what has been, at least over the last decade, if not more, the strongest growing economy in the world, I would think that is a wagon we would want to be hitched to. We have benefited, but I do not want to cover that same ground again.

Mr. Campbell is quite right regarding a customs union. It depends on how you define it. A customs union in the technical language of economists and trade specialists is a common tariff structure with the rest of the world; it does not mean much more than that. It does not mean a common labour market or what the European Economic Community has.

It could well be defined as "the big idea." The big issue is practicality. I suspect we may not be ready to take those particular steps. Whether or not it is desirable depends upon the analysis of the consequences.

I have suggested that with the integration we certainly have not seen any significant problems: the hollowing-out issue or the brain drain problem. We have continued to run effective and separate macropolicy. We have separate industry policies, to the extent that we have any left, whether it is marketing boards or domestic policy with respect to airlines, and so on. We retained all those in the context of a free-trade agreement with the U.S.

With respect to social policy, Canada is near the top of the league tables in the share of resources that it devotes to the two primary social policy areas of health care and education. If you look at the structures of two areas, you would be hard pressed to see any demonstrable changes over the last 15 years in the structure of how they are administered and delivered. Certainly, there have been changes in resources, but would not regard that as

répercussions pour notre souveraineté, notre capacité de prendre des décisions indépendantes dans le domaine économique et de poursuivre une voie économique et sociale différente. Tout cela est lié. C'est une question sérieuse. Elle a été lancée et elle mérite d'être étudiée. Si je ne me trompe, le comité des Communes, dans son rapport, s'est engagé à examiner cette question de façon plus détaillée.

Le président: Nous l'avons examinée, nous aussi, monsieur O'Neill, et nous avons élaboré certaines réflexions sur la question.

M. O'Neill: Il y a deux composantes en matière de diversification. Premièrement, est-ce pratique et réalisable? Mes observations de tout à l'heure sur la régionalisation du commerce indiquent que ce n'est pas une voie qui serait probablement couronnée de succès. Deuxièmement, serait-ce souhaitable? Je ne pense pas que l'on voudrait rechercher la diversification pour le simple plaisir de diversifier, essayer de détourner le commerce pour établir des échanges commerciaux plus diversifiés. Si l'on pense que ce serait plus avantageux pour les Canadiens, on peut supposer que l'on s'efforcerait d'y parvenir. Si nous sommes liés à ce qui a été, tout au moins au cours de la dernière décennie, et même depuis plus longtemps, l'économie qui a la plus forte croissance au monde, il me semble que nous devrions souhaiter de rester accrochés à cette locomotive. Nous en avons bénéficié, mais je ne veux pas revenir encore une fois là-dessus.

M. Campbell a tout à fait raison au sujet d'une union douanière. Cela dépend de la définition qu'on en donne. Une union douanière, dans le jargon technique des économistes et des spécialistes du commerce, c'est une structure tarifaire commune avec le reste du monde; cela ne veut pas dire beaucoup plus que cela. Cela ne veut pas dire un marché commun de la main-d'oeuvre, ou encore ce que la communauté économique européenne a mis en place.

Cela pourrait bien être défini comme «l'idée maîtresse». Le gros problème, c'est l'aspect pratique. Je soupçonne que nous ne sommes peut-être pas prêts à franchir cette étape. Quant à savoir si c'est souhaitable ou non, cela dépend de l'analyse qu'on fait des conséquences.

J'ai dit qu'avec l'intégration, nous n'avons assurément pas vu de problèmes appréciables: ni le phénomène de la coquille vide, ni l'exode des cerveaux. Nous avons continué de gérer des macropolitiques efficaces et séparées. Nous avons des politiques industrielles distinctes, dans la mesure où nous en avons encore une, qu'il s'agisse des offices de commercialisation ou de la politique intérieure en matière de compagnies aériennes, et cetera. Nous avons conservé tout cela dans le contexte d'une entente de libre-échange avec les États-Unis.

Pour ce qui est de la politique sociale, le Canada se situe tout près du sommet du classement quant à la part des ressources qu'il consacre aux deux principaux dossiers sociaux que sont la santé et l'éducation. Si l'on examine la structure de ces deux secteurs, on aurait du mal à discerner le moindre changement manifeste au cours des 15 dernières années dans leur structure, la façon dont les services sont administrés et dispensés. Il est certain qu'il y a eu des

a consequence of the Free Trade Agreement. It is as a result of the provincial and federal governments having to come to grips with fiscal problems.

If you are going forward, a customs union is worth debating. I am not sure that at the margin any increased benefits would be that substantial. After all, the Free Trade Agreement was a culmination of liberalization between Canada and the U.S. that had been going on for several decades. When you look at the amount of reduction in tariffs that occurred as a consequence of it, it was rather small. That is one of the reasons you did not see a big impact on jobs, because we had liberalized and adjusted significantly over the previous 40 years.

If the question is whether you see much of a change, it depends on how you define it and what the components are. If you narrowly circumscribe it as a common tariff structure, I am not sure that the impact, for good or ill, depending on the side of the debate you want to stand on, will be that substantial

Senator Andreychuk: Mr. O'Neill, you indicated that you did not think there was a brain drain. Can you comment on competitiveness? How competitive are we in our relationships with the United States and around the world? Do you think we have, as the Canadian Manufacturing and Exporters have said, an "excellence gap," in that we have some excellent companies, niche markets and people working in them, whereas for the rest, we are less productive and competitive? What is your comment on that?

Mr. O'Neill: The only direct data that we have to make that judgment is productivity data. When you look at the data on sector productivity, you have about 70 per cent to 75 per cent of the economy that you cannot measure directly; that is the services sector. If you look at manufacturing, which is where the focus has been, for the organization that you referred to, the data indicates that with respect to the U.S., the productivity growth in the vast majority of the manufacturing sectors has been approximately, in some cases, equal to, better or worse than in the U.S.

The gap in productivity growth in manufacturing that we saw in the 1990s was directly attributable to one or two sectors that were producing high-tech products. They were growing faster than in Canada and they were a larger share of total activity to begin with, so in that sense, those sectors were "more competitive and productive" than the Canadian equivalents on that basis alone.

The evidence is that the other sectors were as competitive as required to sell effectively and competitively into the U.S. and other markets. Look at the growth in trade. That suggests that we are very competitive. That is the inferential data that we can use.

changements au niveau des ressources, mais on ne peut pas dire que c'est là une conséquence de l'Accord de libre-échange. C'est plutôt parce que les gouvernements fédéral et provinciaux ont été confrontés à des problèmes financiers.

Si l'on se tourne vers l'avenir, il vaut la peine de discuter d'une union douanière. Je ne suis pas certain qu'au niveau marginal, l'accroissement des avantages serait tellement appréciable. Après tout, l'Accord de libre-échange a été l'aboutissement d'un mouvement de libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis qui se poursuivait depuis plusieurs décennies. Si l'on s'attarde à la réduction effective des droits de douanes qui en est résultée, c'était plutôt minime. C'est l'une des raisons pour lesquelles l'accord n'a pas eu une incidence très marquée sur l'emploi, parce que nous avons déjà libéralisé et rajusté considérablement au cours des 40 années précédentes.

Si la question est de savoir si l'on constate un changement en profondeur, cela dépend de la définition qu'on en donne et des composantes examinées. Si l'on circonscrit cela en disant qu'il s'agit seulement d'une structure tarifaire commune, je ne suis pas sûr que l'impact, bon ou mauvais, selon la position que l'on défend dans ce débat, serait tellement considérable.

Le sénateur Andreychuk: Monsieur O'Neill, vous avez dit qu'à votre avis, il n'y a pas d'exode de cerveaux. Pouvez-vous nous parler de la compétitivité? Dans quelle mesure sommes-nous compétitifs dans nos relations avec les États-Unis et le reste du monde? Pensez-vous que nous avons, comme l'ont dit les fabricants et exportateurs canadiens, un «fossé d'excellence», en ce sens que nous avons d'excellentes compagnies, d'excellents créneaux et des gens très compétents qui y travaillent, tandis que pour le reste, nous sommes moins productifs et compétitifs? Qu'avez-vous à dire là-dessus?

M. O'Neill: Les seules données directes que nous ayons pour nous prononcer là-dessus, ce sont les données sur la productivité. Quand on examine les données sur la productivité par secteur, on a environ 70 p. 100 à 75 p. 100 de l'économie que l'on ne peut pas mesurer directement; c'est-à-dire le secteur des services. Si l'on examine le secteur manufacturier, auquel on s'est surtout attardé, dans le cas de l'organisation que vous avez nommée, les données indiquent que la croissance de la productivité, dans la grande majorité des secteurs manufacturiers, a été approximativement, dans certains cas, égale, meilleure ou pire que celle des États-Unis.

L'écart dans la croissance de la productivité dans le secteur manufacturier que nous avons constaté durant les années 90 était directement attribuable à un ou deux secteurs qui fabriquaient des produits de haute technologie. Leur croissance était plus rapide qu'au Canada et il représentait une plus grande proportion de l'activité totale pour commencer, de sorte que ces secteurs étaient, en un sens, «plus compétitifs et productifs» que leur équivalent canadien, selon ce seul critère.

Les faits démontrent que les autres secteurs étaient aussi compétitifs qu'il le fallait pour vendre efficacement et de manière concurrentielle aux États-Unis et ailleurs. Voyez la croissance des échanges commerciaux. Elle indique que nous sommes très

If we saw a slide in trade that would suggest that we have a problem on the competitiveness front.

Are there individual firms? Of course, there are. However, with the high-tech sector specifically, the key problem that we faced there was that we had such a poor economic environment in the first half of the 1990s, we did not invest in those sectors to the same extent as the U.S. did. We began to catch up in the late 1990s. Growth in investment in the high-tech sector was faster in the last several years before the wreck. I suppose what we were then wringing our hands over we can now be thankful for — namely, that we had not grown as quickly as the U.S. through the 1990s — because we would have seen a much bigger impact than we actually experienced.

I do not see any sector of the Canadian economy that is either fundamentally impaired from a competitive point of view or, if it is less competitive than we would like it to be, that there is anything preventing it from engaging in the investment that would be required to do it.

I do not see any role here, if I may be permitted to say so, for government policy to “help” those sectors catch up competitively. The people who own those firms and those who work in those firms know how to become more competitive, and are doing so.

Senator Andreychuk: Senator Setlakwe and I have just returned from another part of the world. We tried to track trade patterns outside of the U.S, and we found the embassies forthright in giving us their trade statistics with other countries. They told us however, that they undervalue the figures because the trade does not come directly into those countries.

Let us take Poland as an example. Much of the trade is as a result of Canadian business being elsewhere in the world and then moving goods and services into Poland. In one case, we were told that about 50 per cent more trade was occurring with these sectors and countries than we see in the statistics.

Do we have to find a different ways of collecting our statistics and doing our trade? We have seen examples of companies setting up their business in one country and sending goods through another country to a third country.

Mr. Wiebe: We do not have the accurate numbers for most of the countries we deal with. We estimate that our trade with Asia is probably underestimated by 20 per cent to 30 per cent. We do not have a good handle on services. Some of our merchandise trade goes through the U.S. into those countries. It is a measurement

compétitifs. Voilà les données dont nous pouvons tirer des conclusions. S'il y avait déclin du commerce, cela indiquerait que nous avons un problème sur le front de la compétitivité.

Y a-t-il des entreprises particulières qui ont des problèmes? Bien sûr qu'il y en a. Cependant, dans le secteur particulier de la haute technologie, le problème clé auquel nous avons été confrontés est que nous avons un environnement économique tellement médiocre au cours de la première moitié des années 90 que nous n'avons pas investi dans ces secteurs autant qu'on l'a fait aux États-Unis. Nous avons commencé à faire du rattrapage à la fin des années 90. La croissance de l'investissement dans le secteur de la haute technologie a été plus rapide au cours des dernières années qui ont précédé la dégringolade. Je suppose que si nous nous tordions alors les mains de désespoir, nous pouvons aujourd'hui nous féliciter de ne pas avoir connu une croissance aussi rapide qu'aux États-Unis durant les années 90, parce que nous aurions alors subi des pertes beaucoup plus lourdes que ce ne fut le cas.

Je ne vois aucun secteur de l'économie canadienne qui soit fondamentalement déficient du point de vue de la compétitivité, ou bien, s'il est moins compétitif que nous le voudrions, qui soit empêché par un obstacle quelconque d'engager les investissements nécessaires pour faire le rattrapage voulu.

Si je peux me permettre de le dire, je discerne ici aucun rôle pour la politique gouvernementale pour ce qui est «d'aider» ces secteurs à faire du rattrapage sur le plan de la compétitivité. Les gens qui possèdent ces entreprises et qui y travaillent savent comment devenir plus compétitifs et ils s'y efforcent.

Le sénateur Andreychuk: Le sénateur Setlakwe et moi-même revenons tout juste d'une autre partie du monde. Nous avons essayé de dresser un portrait de nos échanges commerciaux à l'extérieur des États-Unis, et nous avons constaté que les représentants des ambassades n'hésitaient pas à nous communiquer leurs statistiques sur leurs échanges commerciaux avec d'autres pays. Ils nous ont dit cependant que ces chiffres sous-estiment la valeur des échanges commerciaux parce que les exportations n'entrent pas directement dans ces pays-là.

Prenons par exemple la Pologne. Le commerce résulte en grande partie d'entreprises canadiennes qui sont implantées ailleurs dans le monde et qui acheminent ensuite des biens et services vers la Pologne. Dans un cas, on nous a dit qu'il fallait ajouter environ 50 p. 100 aux statistiques qu'on nous a montrées pour obtenir une estimation du commerce avec les secteurs et les pays en question.

Faut-il trouver une manière différente de recueillir nos statistiques et de faire notre commerce? Nous avons vu des exemples de compagnies qui s'établissent dans un pays et qui envoient ensuite des biens dans un autre pays en passant par un pays tiers.

M. Wiebe: Nous n'avons pas de chiffres précis pour la plupart des pays avec lesquels nous commerçons. Nous estimons que notre commerce avec l'Asie est probablement sous-estimé de 20 à 30 p. 100. Nous n'avons pas de chiffres précis sur les services. Notre commerce des marchandises passe en partie par

issue that Statistics Canada is aware of. We are all aware of it. I am not too sure how to deal with it. We could make the point that we are underestimating our trade.

We can see, too, that the numbers for the countries that we are trading with are different from our numbers. Japan says that it is importing more from Canada than we say we are exporting to Japan. If we use their numbers, we will get a closer idea of what we are looking at.

Senator Andreychuk: Mr. Campbell, you do not seem to like free trade. It seems that you prefer the third option. I am old enough to remember that third option. The world was a different place then.

If we are to trade elsewhere, we will still be talking about trade agreements of some sort, whether they are regional or otherwise. I do not see the distinction between trade with the U.S. or another country. We will be trading under a World Trade Organization system with its agreements and concessions. Please comment.

Senator Kelleher is not here to remind us that we have not done well to break down the costs and the structures. Have you done any work on that issue?

Mr. Campbell: No, I have not done any work on that particular subject.

There is no doubt that going with market-centred approach within the NAFTA structure has caused certain changes that are quite dramatic. The decision to go into the FTAA and to expand it into the NAFTA was a radical policy shift. The dramatic result is evidenced in terms of the trade flow and the proportion of our GDP that is accounted for by exports, in terms of the proportion of manufacturing production that is exported and imported. All of those things have been quite dramatic. We have seen a consequent disintegration in relative terms of east-west trade.

I cannot see liberalizing east-west trade further, because it is already more liberalized than the north-south trade. There has been a relative shift in the trading patterns. Breaking down whatever barriers remain will lead to a reversal of that pattern and it will lead to a continuation. How far do we go before that affects our national, social, cultural and political bonds? That is a question that deserves to be asked.

I support the trade diversification argument, but I would not put many eggs in that basket. Industrial policy shifted in the 1980s and it was formalized with NAFTA towards a market-centred approach. The American market was supposed to do great things for our economy in terms of modernizing and diversifying the industrial sector and closing the gap, and so on. It has not fulfilled that promise.

les États-Unis pour aboutir dans ces pays. C'est un problème de mesures et Statistique Canada en est conscient. Nous en sommes tous conscients. Je ne sais pas trop bien comment le régler. Nous devons accepter au départ que nous sous-estimons notre commerce.

Nous constatons par ailleurs que les pays avec lesquels nous commerçons ont des chiffres différents des nôtres. Le Japon dit qu'il importe plus du Canada que ce que nous affirmons exporter vers le Japon. Si nous utilisons leurs chiffres, nous aurons une meilleure idée de la situation.

Le sénateur Andreychuk: Monsieur Campbell, vous ne semblez pas aimer le libre-échange. Il semble que vous préféreriez la troisième option. Je suis assez vieille pour me rappeler cette troisième option. Le monde était bien différent à cette époque.

Si nous devons faire du commerce ailleurs, il faudra quand même avoir des accords commerciaux quelconques, qu'ils soient régionaux ou autres. Je ne vois pas la distinction entre le commerce avec les États-Unis et le commerce avec un autre pays. Nous continuerons de commercer dans le cadre du système de l'Organisation mondiale du commerce, avec les accords et concessions que cela comporte. Je vous invite à commenter cela.

Le sénateur Kelleher n'est pas ici pour nous rappeler que nous n'avons pas réussi à réduire les coûts et alléger la structure. Avez-vous fait des travaux dans ce dossier?

M. Campbell: Non, je n'ai pas travaillé à ce dossier en particulier.

Il n'y a aucun doute que l'adoption d'une approche centrée sur le marché dans le cadre de la structure de l'ALENA a provoqué certains changements qui sont tout à fait profonds. La décision de conclure l'ALE et de l'étendre ensuite à l'ALENA a constitué un changement de politique radical. Il en est résulté un changement spectaculaire qui se manifeste dans les flux commerciaux et la proportion de notre PIB que représentent les exportations, la proportion de notre production manufacturière qui est exportée et importée. Tout cela a été très spectaculaire. Nous avons assisté parallèlement à la désintégration relative du commerce est-ouest.

Je ne peux pas imaginer une libéralisation plus poussée du commerce est-ouest, parce qu'il est déjà plus libéralisé que le commerce nord-sud. Il y a eu une réorientation relative de nos échanges commerciaux. Abattre les quelques rares barrières qui subsistent entraînera la continuation de cette réorientation, jusqu'à l'inversion complète de nos échanges commerciaux. Jusqu'où pouvons-nous aller avant que cela n'ébranle nos liens nationaux, sociaux, culturels et politiques? C'est une question qui mérite d'être posée.

Je souscris à l'argument de la diversification du commerce, mais je ne mettrai pas trop d'oeufs dans ce panier. La politique industrielle a changé dans les années 80 et ce changement a été officialisé par l'ALENA par l'adoption d'une approche centrée sur le marché. Le marché américain était censé être très bénéfique pour notre économie, en modernisant et diversifiant le secteur industriel et en refermant l'écart, et cetera. Cette promesse n'a pas été remplie.

I suggest we look at a more activist industrial policy, and at the options that were used in the Trudeau era. There were some great successes during the Trudeau years. One of my pitches would be to re-examine the space and there remains a lot of space within the NAFTA structure, even though it is not positive to an activist industrial policy. Look and see what you have, maximize it and test the limits of it, and employ it and focus on the national market.

The Chairman: Some original members of this committee dealt with the original Free Trade Agreement. I remind people that Donald Macdonald was in favour of the original Free Trade Agreement because of increasing legal disputes with the United States. The United States was becoming more protectionist at the time. It was not a trade promotion project so much as a trade protection project because of the increasing legal fees.

Professor John Helliwell of the University of British Columbia told us that the Free Trade Agreement has had little effect on our trade with the United States; that figure is 85 per cent. He said that it is the exchange rate that has been far and above the largest factor in our increase in trade with the United States. Professor Harris of Simon Fraser University said that the Free Trade Agreement has gone about as far as it will go. It will not go any further. He also discussed the exchange rate.

Please comment.

Mr. O'Neill: The Free Trade Agreement was the final step in a process of trade liberalization.

The Chairman: You have said the tariffs were not large, and that is correct.

Mr. O'Neill: If you wanted to set the timer at a point where you want to examine the effect of trade liberalization, you would not set it at 1988, you would set it at 1948. The point is that global trade has grown faster than global output. This is a phenomenon everywhere. Integration has been going on with free trade agreements or without free trade agreements.

We can debate about whether or not the level of trade since 1988 has been affected in any significant way by the Free Trade Agreement. Certainly when you start with a high exchange rate, as we did in the early 1990s, and then drop it, you will have a big impact on the volume of trade. In some respects, that is almost irrelevant.

The key impact of the Free Trade Agreement is on the composition of trade, not on the level. That is where the real impacts are. We saw the largest impact occur, not surprisingly, in the sectors that were most protected to begin with. In fact, if you look at the productivity numbers the most impacted industries in

Je propose d'envisager une politique industrielle plus interventionniste, et de revenir aux options qui étaient utilisées à l'époque de Trudeau. Il y a eu de magnifiques succès pendant les années Trudeau. L'un de mes arguments serait de réexaminer l'espace, et il subsiste beaucoup d'espace dans la structure de l'ALENA, même si celle-ci n'est pas favorable à une politique industrielle interventionniste. Étudier ce que vous avez, tirez-en le maximum, mettez-le à l'épreuve pour voir jusqu'où le système peut aller, et mettez-le à l'oeuvre pour mettre l'accent sur le marché national.

Le président: Des membres de notre comité ont étudié le premier Accord de libre-échange. Je rappelle à tous que Donald Macdonald était en faveur du premier Accord de libre-échange, parce que les conflits juridiques avec les États-Unis étaient de plus en plus nombreux. Les États-Unis devenaient plus protectionnistes à l'époque. Ce n'était pas tellement un projet de promotion du commerce, mais plutôt un projet de protection du commerce, à cause des frais juridiques de plus en plus lourds.

Le professeur John Helliwell, de l'Université de la Colombie-Britannique, nous a dit que l'Accord de libre-échange a eu très peu d'effet sur notre commerce avec les États-Unis; ce chiffre est de 85 p. 100. Il a dit que c'est le taux de change qui a été de très loin le principal facteur de l'augmentation de notre commerce avec les États-Unis. Le professeur Harris, de l'Université Simon Fraser, a dit que l'Accord de libre-échange est allé à peu près aussi loin qu'il le pouvait. Il n'ira pas plus loin. Il a également abordé le taux de change.

Je voudrais vos observations là-dessus.

M. O'Neill: L'Accord de libre-échange était l'étape ultime d'un processus de libéralisation du commerce.

Le président: Vous avez dit que les droits de douanes n'étaient pas importants, et c'est exact.

M. O'Neill: Si vous vouliez pointer du doigt une année à partir de laquelle vous voulez examiner l'effet de la libéralisation commerciale, vous ne pointeriez pas 1988, mais plutôt l'année 1948. En effet, le commerce mondial a eu une croissance plus rapide que la production mondiale. C'est un phénomène universel. L'intégration s'est faite sans relâche, avec ou sans accord de libre-échange.

Nous pouvons débattre de la question de savoir si le niveau des échanges commerciaux depuis 1988 a été influencé sensiblement par l'Accord de libre-échange. Chose certaine, quand on a au départ un taux de change élevé, comme c'était le cas au début des années 90, et qu'on abaisse ensuite ce taux, cela ne peut manquer de se répercuter fortement sur le volume du commerce. À certains égards, c'est presque non pertinent.

La conséquence clé de l'Accord de libre-échange se fait sentir sur la composition des échanges commerciaux, pas sur leur niveau. C'est là que le véritable impact se fait sentir. Nous avons vu que les secteurs qui ont été les plus touchés étaient les secteurs qui étaient les plus protégés au départ, ce qui n'a rien

the manufacturing sector achieved a growth in labour productivity, an increase, of almost 3.5 per cent.

The Chairman: What sectors are you referring to?

Mr. O'Neill: You are talking about textiles and furniture.

The Chairman: They are not major sectors.

Mr. O'Neill: My point is that if you look at the low end of the manufacturing sector, low value added, they had a significant boost from the Free Trade Agreement. That is exactly what you would expect to happen, and that is what you would be looking for. Overall, productivity in the manufacturing sector was increased on an annualized basis by about 0.5 per cent. That is not trivial when you accumulate that over 15 years. That is not an insignificant consequence.

If you look at the sectors that have been growing fastest in trade, it is not, the commodity sectors. The fastest growth has been in the high-end sectors of the economy: electronics, electrical products and computers. Those are the sectors that have started from a small base, and grown fairly quickly, which is what you would expect from an agreement that removes the distortion that favours low-value-added commodities.

The Chairman: My question is about the effect the exchange rate.

Mr. O'Neill: The exchange rate did not affect the composition of trade. That is what the Free Trade Agreement did. The exchange rate, in combination with the free trade agreement, expanded the level of trade with the U.S. You have both effects occurring. I agree with John Helliwell and Mr. Harris that if you trace the change in the volume of trade during the 1990s, the effect that would dominate is dramatic fall from a near 90-cent Canadian dollar to a 65-cent dollar. Of course that had a big impact; how could it not have?

Senator Austin: Professor Helliwell made the point that there were no new net economic benefits to be earned by Canada in creating a customs union. I would appreciate a comment, if you have one.

Mr. O'Neill: John Helliwell was one of my professors and I will defer to his wisdom in this regard. I have not done an examination to the extent that he has. I am not sure how he defined a customs union in his testimony, but if he defined it as the creation of a common tariff structure around North America, I would have to agree with him. Most of the trade impact in shifting trade from third parties to the U.S., to the extent that that has occurred, has already occurred. There is not much more to be

d'étonnant. En fait, si vous examinez les chiffres sur la productivité, les industries du secteur manufacturier qui ont ressenti l'impact le plus considérable ont réalisé une croissance de presque 3,5 p. 100 de la productivité de la main-d'oeuvre.

Le président: De quels secteurs parlez-vous?

M. O'Neill: Le textile et le meuble.

Le président: Ce ne sont pas des secteurs majeurs.

M. O'Neill: Mon argument est que si vous examinez les industries qui se situent au niveau inférieur du secteur manufacturier, où la valeur ajoutée est faible, elles ont grandement profité de l'Accord de libre-échange. C'est exactement ce à quoi l'on peut s'attendre et c'est exactement ce que l'on escomptait. Dans l'ensemble, la productivité du secteur manufacturier a connu une croissance sur une base annuelle d'environ 0,5 p. 100. Ce n'est pas rien quand on accumule cela année après année pendant 15 ans. C'est une conséquence qui n'est pas négligeable.

Si vous examinez les secteurs qui ont connu la plus forte croissance de leurs échanges commerciaux, ce ne sont pas les secteurs des denrées. La croissance la plus forte a été enregistrée dans les secteurs qui se situent au niveau supérieur de l'économie: l'électronique, les appareils électriques et les ordinateurs. Ce sont des secteurs qui étaient limités au départ et qui ont connu une croissance assez rapide, et c'est exactement ce que l'on peut attendre d'un accord qui élimine la distorsion favorisant les produits à faible valeur ajoutée.

Le président: Ma question porte sur l'effet du taux de change.

M. O'Neill: Le taux de change n'a pas influencé la composition du commerce. C'est ce que l'Accord de libre-échange a fait. Le taux de change, conjugué à l'Accord de libre-échange, a accru le niveau des échanges commerciaux avec les États-Unis. Les deux effets sont simultanés. Je suis d'accord avec John Helliwell et M. Harris pour dire que si l'on établit une courbe du changement dans le volume du commerce durant les années 90, l'effet dominant est la chute spectaculaire du dollar canadien, qui est passé de près de 90 cents à 65 cents. Bien sûr que cela a eu un effet très puissant; comment aurait-il pu en être autrement?

Le sénateur Austin: Le professeur Helliwell a invoqué l'argument que le Canada n'avait rien à gagner, aucun nouvel avantage économique net, en créant une union douanière. Je vous demanderais de commenter cette observation.

M. O'Neill: John Helliwell a été l'un de mes professeurs et je m'en remets à son jugement à cet égard. Je n'ai pas fait une étude aussi poussée que lui de ce dossier. Je ne sais pas exactement comment il a défini une union douanière dans son témoignage, mais s'il a dit que c'était la création d'une structure tarifaire commune partout en Amérique du Nord, alors je dois dire que je suis d'accord avec lui. Le détournement du commerce de pays tiers vers les États-Unis a déjà eu lieu pour l'essentiel, dans la

gained in that regard. We could debate whether it is a gain or loss, but there is not much more change that would occur.

You could be talking about a different definition that incorporates labour market policy, with a free flow of people across borders, and one that was free of customs and immigration officials. That system is common in Europe and the result is lower costs of moving goods and people across the border.

The fact is that we have liberalized labour market policy under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. My guess is that the impact would be relatively modest if you expanded it to include labour market policy and the elimination of border crossings.

There may be an issue as to whether you can, in that process, further strengthen the dispute resolution mechanism. If you eliminate the border, you have moved a fair distance towards eliminating disputes. Let us be clear. Since the mid 1990s, the number of disputes between Canada and the U.S. has declined.

The disputes that exist have largely been in areas that you would widely expect them to be, that is, the industry sectors which have over the last 50 to 100 years, been declining in relative importance. Where does it occur? It occurs in agriculture, forestry and the steel industry and is where we see the bulk of the disputes. It is a simple fact that those sectors have been declining in relative contribution to economic activity in this and virtually every other country in the world. It is hardly surprising that they are trying to protect their turf. That is where the disputes emerge. They do not emerge in the computer and software sections or in the production of electrical equipment.

Mr. Campbell referred to the Auto Pact. The reason it was eliminated was because it was no longer necessary; the minimums had long since been exceeded in Canadian production in the North American market. We have more than doubled what had been the minimum in the Auto Pact. We do not need it anymore. You do not see a dispute there.

Where you see disputes is in a relatively few sectors that are less important than they used to be. I will not refer to them as "sunset industries" because that is an unfair and colourful description.

Senator Austin: We would never let you back into British Columbia if you called them sunset industries.

mesure où une telle réorientation commerciale a bel et bien eu lieu. Il n'y a pas grand-chose à gagner à cet égard. On peut discuter de la question de savoir si c'est un gain ou une perte, mais il n'y a pas beaucoup de marge pour un changement plus prononcé.

On pourrait par contre avoir une définition différente englobant la politique de la main-d'oeuvre, avec libre-circulation des travailleurs de part et d'autre des frontières, une frontière où il n'y aurait plus aucune douane ni agent d'immigration. Ce système existe en Europe et le résultat est l'abaissement des coûts du transport des biens et des gens de part et d'autre des frontières.

Le fait est que nous avons libéralisé la politique relative au marché du travail dans le cadre de l'Accord de libre-échange canado-américain. Je dirais que l'impact serait relativement faible si l'on allait plus loin, pour adopter une politique commune de la main-d'oeuvre et l'élimination des postes frontaliers.

On peut se demander s'il serait possible, dans un tel processus, de renforcer davantage le mécanisme de règlement des différends. Si l'on élimine la frontière, on se trouve du même coup à éliminer la plupart des conflits. Soyons bien clairs. Depuis le milieu des années 90, le nombre de différends entre le Canada et les États-Unis a diminué.

Les différends qui existent se situent essentiellement dans les secteurs où l'on peut généralement s'attendre à ce qu'ils existent, c'est-à-dire les secteurs industriels dont l'importance relative a décliné depuis 50 ou 100 ans. Quels sont ces secteurs? L'agriculture, les forêts et l'acier, et c'est précisément là que se situe l'essentiel des conflits. C'est un simple fait que ces secteurs ont vu décliner leur apport relatif à l'activité économique dans notre pays et dans presque tous les pays du monde. Il n'est guère étonnant qu'ils aient essayé de se protéger. C'est à ce moment-là que les différends surgissent. Il n'y en a pas dans les secteurs des ordinateurs et des logiciels, ni dans la production de matériel électrique.

M. Campbell a fait allusion au Pacte de l'automobile. S'il a été éliminé, c'est parce qu'il n'était plus nécessaire; les seuils minimums avaient depuis longtemps été dépassés en termes de production canadienne pour le marché nord-américain. Nous avons plus que doublé ce qui avait été établi comme minimum dans le Pacte de l'automobile. Nous n'en avons plus besoin. On ne voit pas de conflits dans ce secteur.

Là où les conflits surgissent, c'est dans une poignée de secteurs dont l'importance est moindre qu'elle ne l'était autrefois. Je ne dirais pas que ce sont des «industries où le soleil se couche», parce que ce serait une description imagée, mais injuste.

Le sénateur Austin: Si vous les appelez comme cela, nous vous interdirions à tout jamais de remettre les pieds en Colombie-Britannique.

My own conclusion in this committee is that the U.S. has no mind to concede any sovereignty in the countervail and dumping area. If that were on the table for largely non-economic reasons we might be interested in moving ahead.

Mr. Wiebe, while I agree with the value of the presentation we received about intra-regional direct investment and intra-regional activity, I have something else on my mind.

China is the most significant market in the world economy after the United States and, perhaps, in over a decade or two, it will be nearly as significant. While the intra-regional phenomenon may be a reality, it does not solve the problem that we are not players in the Chinese market to the degree that our capacities, our talents, education and our products would allow us to be.

How do we get there from here? Of the G7, we are the slowest growing in percentage of trade growth. We are around \$11 billion Canadian in two-way trade to the advantage of the Chinese two-to-one. We have enormous problems getting Canadians to invest in the China market. However, China's FDI at about \$50 billion a year currently indicates the world is not frightened to invest; is it just Canadians? Is there a particular Canadian problem because China is motoring the world trade system by its two-way trade performance and we are not even passengers on the bus?

Mr. Wiebe: Let me take issue with Mr. O'Neill who has said we do not need trade diversification. Let me use an ecological analogy; a monoculture is extremely sensitive to outside influences. To the degree that we are 90 per cent dependent on the United States for our exports, we are extremely sensitive to anything that happens in the U.S. If there is a slowdown at the borders because of what is going on in terms of the war in Iraq and other issues where we would be very vulnerable, then, yes, a customs union could be beneficial to us simply because it would allow us to continue that trade.

Notwithstanding that, the fact that we are in this position today suggests to me that we ought very much to look at diversifying our trade, not to divert trade as Mr. O'Neill said, but to diversify trade so that we enhance the pie rather than split it.

Coming to your question about China, let us start with investment. Much of the investment going into China right now is coming from Japan, Taiwan, Hong Kong and the countries around it, and some from the United States.

Ma propre conclusion, au sein de ce comité, c'est que les États-Unis n'ont nullement l'intention de concéder la moindre parcelle de souveraineté dans le domaine des droits compensateurs et des droits antidumping. Si c'était sur la table pour des raisons essentiellement non économiques, nous serions peut-être intéressés à aller de l'avant.

Monsieur Wiebe, je reconnais la valeur de la présentation qui nous a été faite, au sujet de l'investissement direct intra-régional et de l'activité intra-régionale, mais il y a quelque chose d'autre qui me préoccupe.

La Chine est la plus importante économie au monde après celle des États-Unis, et peut-être que dans 10 ou 20 ans, elle sera presque aussi importante. Même si le phénomène intra-régional est peut-être réel, il ne règle pas le problème que nous ne sommes pas présents sur le marché chinois dans la mesure où nous le permettraient nos capacités, nos talents, notre éducation et nos produits.

Comment franchir le pas? De tous les pays du G7, nous sommes celui dont la croissance commerciale est la plus lente en pourcentage. Notre commerce bilatéral avec la Chine est d'environ 11 milliards de dollars, à l'avantage des Chinois dans une proportion de deux contre un. Nous avons beaucoup de difficulté à amener les Canadiens à investir en Chine. Cependant, l'investissement étranger direct en Chine se situe aux alentours de 50 milliards de dollars par année, ce qui montre que le monde n'a pas peur d'investir. Est-ce un phénomène purement canadien? Est-ce un problème particulier au Canada, parce que la Chine est la locomotive du commerce mondial par sa performance commerciale bilatérale, alors que nous ne sommes même pas des passagers à bord de ce train?

M. Wiebe: Je m'inscris en faux contre les propos de M. O'Neill, quand il dit que nous n'avons pas besoin de diversification du commerce. Je vais utiliser une analogie écologique: une monoculture est extrêmement vulnérable aux influences extérieures. Dans la mesure où nous dépendons à 90 p. 100 des États-Unis pour nos exportations, nous sommes extrêmement vulnérables à tout ce qui peut arriver aux États-Unis. S'il y a un ralentissement à nos frontières à cause de ce qui se passe, de la guerre en Irak et d'autres dossiers qui nous rendent très vulnérables, alors oui, une union douanière pourrait être avantageuse pour nous, simplement parce qu'elle nous permettrait de continuer à commercer sans ralentir.

Quoi qu'il en soit, le fait que nous soyons dans cette situation aujourd'hui m'amène à penser que nous devrions absolument chercher à diversifier notre commerce, non pas à détourner du commerce, comme M. O'Neill l'a dit, mais à diversifier nos échanges commerciaux de manière à grossir le total, au lieu de le subdiviser.

Pour répondre à votre question sur la Chine, commençons par l'investissement. Une grande partie de l'investissement en Chine à l'heure actuelle vient du Japon, de Taïwan, de Hong Kong et des pays environnants, et en partie des États-Unis.

Traditionnellement, le Canada n'a pas investi à l'extérieur du Canada. J'ignore si l'argument est qu'en investissant à l'étranger, nous nous trouvons à exporter des emplois. Nous n'avons pas été très dynamiques en matière d'investissements internationaux.

Nous pensons que l'Asie nous présente une extraordinaire occasion d'investissement, à cause des actifs que l'on peut acheter à rabais à cause du contrecoup de 1997. Cette situation représente une occasion en or pour nous. Si nous en profitons, nous ferons croître du même coup nos échanges commerciaux.

La Chine a encore des problèmes, mais le fait qu'elle ait adhéré à l'OMC m'indique que la solution à ses problèmes va s'accélérer. Autrement dit, nous aurons plus de transparence et de meilleures occasions pour les compagnies canadiennes de participer à cette économie et d'en retirer des profits.

Comment faire cela? Je pense que nous devons nous engager davantage. Il nous faut plus qu'une visite d'Équipe Canada une fois par année ou à tous les deux ans. Nous devons nous engager sur tous les plans: le milieu des affaires, le gouvernement et nos institutions privées. Cela exigera du temps et des efforts.

Comme M. O'Neill l'a dit, nos relations commerciales avec les États-Unis sont l'aboutissement d'un processus s'étendant sur de très longues années. Il faudra un certain nombre d'années pour renforcer nos relations avec la Chine, mais nous ne pouvons, nous ne devons pas rester en touche, parce que c'est l'économie qui fera notre envie à tous dans 20 ans. Si nous la dédaignons, ce sera à notre propre péril.

Le sénateur Setlakwe: M. O'Neill et M. Wiebe ont tous les deux parlé de l'augmentation du commerce intra-régional. Dans quelle mesure craignez-vous les conséquences économiques d'éventuelles guerres commerciales causées par les accords commerciaux régionaux?

Monsieur Campbell, vous qui avez tellement de réserve sur l'Accord de libre-échange nord-américain, pourquoi voudriez-vous que nous cherchions à accroître nos échanges commerciaux avec l'Europe?

M. Campbell: Ce qui m'inquiète dans l'ALENA et dans l'éventuelle ZLEA qui lui succédera, ce sont en fait les modalités d'intégration que l'accord établit.

Si l'on pouvait imaginer un accord avec l'Europe structuré de telle manière qu'il ne comporterait pas les effets que je qualifierais de négatifs de l'ALENA ou de la prochaine ZLEA, je dirais que ce serait un élément positif.

Pour ce qui est de nos relations avec les États-Unis, j'incline à mettre l'accent sur l'aspect multilatéral, sur l'OMC. J'ai des réserves quant à l'orientation de l'OMC, mais je pense que ces problèmes doivent être abordés dans le cadre de l'OMC. Des éléments positifs sont ressortis de l'OMC, et j'ai fait allusion aux différends dont nous avons parlé tout à l'heure. Pour ce qui est du règlement des différends, l'accord négocié dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA était inférieur en comparaison avec ce qui a été négocié à l'OMC.

Le président: L'OMC n'existait pas quand l'ALENA a été conclu.

Traditionnellement, le Canada n'a pas investi à l'extérieur du Canada. J'ignore si l'argument est qu'en investissant à l'étranger, nous nous trouvons à exporter des emplois. Nous n'avons pas été très dynamiques en matière d'investissements internationaux.

Nous pensons que l'Asie nous présente une extraordinaire occasion d'investissement, à cause des actifs que l'on peut acheter à rabais à cause du contrecoup de 1997. Cette situation représente une occasion en or pour nous. Si nous en profitons, nous ferons croître du même coup nos échanges commerciaux.

La Chine a encore des problèmes, mais le fait qu'elle ait adhéré à l'OMC m'indique que la solution à ses problèmes va s'accélérer. Autrement dit, nous aurons plus de transparence et de meilleures occasions pour les compagnies canadiennes de participer à cette économie et d'en retirer des profits.

Comment faire cela? Je pense que nous devons nous engager davantage. Il nous faut plus qu'une visite d'Équipe Canada une fois par année ou à tous les deux ans. Nous devons nous engager sur tous les plans: le milieu des affaires, le gouvernement et nos institutions privées. Cela exigera du temps et des efforts.

Comme M. O'Neill l'a dit, nos relations commerciales avec les États-Unis sont l'aboutissement d'un processus s'étendant sur de très longues années. Il faudra un certain nombre d'années pour renforcer nos relations avec la Chine, mais nous ne pouvons, nous ne devons pas rester en touche, parce que c'est l'économie qui fera notre envie à tous dans 20 ans. Si nous la dédaignons, ce sera à notre propre péril.

Le sénateur Setlakwe: M. O'Neill et M. Wiebe ont tous les deux parlé de l'augmentation du commerce intra-régional. Dans quelle mesure craignez-vous les conséquences économiques d'éventuelles guerres commerciales causées par les accords commerciaux régionaux?

Monsieur Campbell, vous qui avez tellement de réserve sur l'Accord de libre-échange nord-américain, pourquoi voudriez-vous que nous cherchions à accroître nos échanges commerciaux avec l'Europe?

M. Campbell: Ce qui m'inquiète dans l'ALENA et dans l'éventuelle ZLEA qui lui succédera, ce sont en fait les modalités d'intégration que l'accord établit.

Si l'on pouvait imaginer un accord avec l'Europe structuré de telle manière qu'il ne comporterait pas les effets que je qualifierais de négatifs de l'ALENA ou de la prochaine ZLEA, je dirais que ce serait un élément positif.

Pour ce qui est de nos relations avec les États-Unis, j'incline à mettre l'accent sur l'aspect multilatéral, sur l'OMC. J'ai des réserves quant à l'orientation de l'OMC, mais je pense que ces problèmes doivent être abordés dans le cadre de l'OMC. Des éléments positifs sont ressortis de l'OMC, et j'ai fait allusion aux différends dont nous avons parlé tout à l'heure. Pour ce qui est du règlement des différends, l'accord négocié dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA était inférieur en comparaison avec ce qui a été négocié à l'OMC.

Le président: L'OMC n'existait pas quand l'ALENA a été conclu.

Mr. Campbell: They were pretty much concurrent.

The Chairman: The WTO came along after NAFTA.

Mr. Campbell: That is right. We surrendered a lot of economic manoeuvrability in the course of negotiating the FTA and the NAFTA.

Senator Grafstein: Keeping in mind our current mutual dependence on the United States for trade, do you have any concern about the problems we face in light of the ambassador's comments about trade dislocation? Should we see this as a bump, as someone has suggested? Do you see it as a serious problem in the intermediate run?

Please make your comment short, as I want to deal with some matters that are more relevant to your evidence.

Mr. Wiebe: I think you do business with people that you know and trust. I also think that there is a certain issue of trust that has come about and so it will affect us in the intermediate run.

Mr. O'Neill: In the short-term, it is highly unlikely to have any immediate impact, and we cannot estimate what the impact might be in the longer term.

Over our history, Canada and the U.S. have had other areas of irritation and disagreement concerning geo-political issues. Yet, the track record has been that trade has continued to expand and the integration has continued to pace.

I am optimistic, that self-interest will win out and that mutually positive trade relations in the best interest of both countries will prevail.

Mr. Campbell: Mr. Thomas d'Aquino and company are going to Washington because they are concerned and will probably take along some proposals to secure the relationship. Mr. d'Aquino is a proponent of the "the big idea." Whether it will affect trade in the long-term is hard to say. There are many American companies that rely on the two-way trade as well. It is a complex question. Whether it would have affected the outcome of the softwood lumber negotiation, I do not know but I doubt that it would have. That issue is totally separate.

Senator Grafstein: I will deal with the trade diversification question and targets of opportunity. It has been my view that we should have, as Mr. Wiebe suggested, made a forward press for a free trade agreement with Japan, Europe and with Mercosur. We should have made one also with the non-European Union members, such as Poland. We should have made an agreement with the Indian countries in the way that we did with Chile. However, Japan and Europe have rebuffed us and the Brussels bureaucrats are against a free trade agreement. Mercosur has also rebuffed us. Mexico has developed a free trade agreement with

M. Campbell: Les deux étaient pas mal simultanés.

Le président: L'OMC est arrivée après l'ALENA.

M. Campbell: C'est vrai. Nous avons renoncé à une grande marge de manoeuvre économique en négociant l'ALE et l'ALENA.

Le sénateur Grafstein: Compte tenu de notre actuelle dépendance mutuelle envers les États-Unis pour le commerce, avez-vous des préoccupations quelconques relativement aux problèmes auxquels nous sommes confrontés, à la lumière des commentaires de l'ambassadeur sur les perturbations commerciales? Devrions-nous y voir un simple passage cahoteux, comme quelqu'un l'a dit? Y voyez-vous un problème grave à moyen terme?

Je vous demanderais d'être bref, car je voudrais aborder d'autres questions qui sont plus pertinentes à votre témoignage.

M. Wiebe: Je pense que l'on fait des affaires avec des gens que l'on connaît et en qui l'on a confiance. Je pense aussi que cette confiance a été quelque peu ébranlée et que cela nous touchera à moyen terme.

M. O'Neill: À court terme, il est très improbable que cela ait le moindre impact immédiat, et il est impossible de dire quel pourrait en être l'impact à plus long terme.

Tout au long de notre histoire, le Canada et les États-Unis ont connu des frictions et des désaccords sur des questions géopolitiques. Pourtant, le commerce a toujours continué de grossir et l'intégration s'est poursuivie sans relâche.

Je suis optimiste et je pense que l'égoïsme va l'emporter, que chacun va défendre ses propres intérêts et que des relations commerciales mutuellement positives l'emporteront, dans l'intérêt supérieur des deux pays.

M. Campbell: M. Thomas d'Aquino et compagnie s'en vont à Washington parce qu'ils sont inquiets et ils emporteront probablement dans leurs cartons certaines propositions visant à solidifier nos relations. M. d'Aquino est partisan de «l'idée maîtresse». Quant à savoir si cela influera sur le commerce à long terme, c'est difficile à dire. Beaucoup de compagnies américaines dépendent également de notre commerce bilatéral. C'est une question complexe. Quant à savoir si cela aurait pu influencer sur l'aboutissement des négociations dans le conflit du bois d'oeuvre, je l'ignore, mais j'en doute. Cette question est complètement séparée.

Le sénateur Grafstein: Je vais maintenant aborder la question de la diversification du commerce et des occasions qui se présentent. J'ai exprimé l'avis que nous aurions dû, comme M. Wiebe l'a laissé entendre, travailler énergiquement à conclure un accord de libre-échange avec le Japon, l'Europe et avec le Mercosur. Nous aurions dû en conclure un aussi avec des pays d'Europe qui ne sont pas membres de l'Union européenne, comme la Pologne. Nous aurions dû conclure un accord avec les pays du sous-continent indien, tout comme nous l'avons fait avec le Chili. Cependant, le Japon et l'Europe ont repoussé nos

Europe, and is negotiating positively with Japan, and is in constant, probable free-trade relationships with Mercosur. This is a serious problem and we have received evidence to support it.

I am in agreement with Mr. d'Aquino about getting Canadian big businesses to come on side in this issue. How do we deal with this when we are being rebuffed on all those fronts? What mistakes have we made?

Mr. Wiebe: I am not familiar with the exact details of our approaches. I do not think that Japan has rebuffed us. I have spoken with a number of representatives and although they are not interested in what we traditionally called an FTA, they are interested in an enhanced trade agreement and we should be quite flexible about what we agree to.

The other issue for me is that it is the ends that are important. We want to reach an agreement that enhances trade with those countries and we do not really care, or should not care, if it turns out not to be a traditional FTA or if it does not mirror NAFTA. It needs to be an agreement that signals to our businesses that we are interested, and signals to their businesses that we are interested in them; it is a two-way street.

I argue that we should do it; we should continue to discuss the issue with them. If we have been rebuffed then I fear that it may have been a traditional negotiation tactic. Many of them are not interested in that because they have issues of agriculture that they do not want to put on the table and that we do not want to put on the table. Let us look at it as an enhanced agreement.

Mr. O'Neill: I have no quarrel with trying to seek greater trade liberalization, whether through a multilateral agreement or through bilateral agreements. If the consequences of those actions are that we are able to gain access to other markets at lower costs than we currently can, then it is a benefit, recognizing, of course, that it is a reciprocal arrangement. Other countries will have greater access to the Canadian market and I am in favour of that. I would not put a high expectation on seeing the dials move very much if you measure the success by the shares of trade with various countries.

Mexico may have a free trade agreement with other parts of Latin America, but it has not reduced, in any way, the share of activity that they have with the U.S. If anything, it is increasing. We have a free trade agreement with Chile but I would not suggest that the data would indicate that we have had much of an increase in the two-way trade between the two countries as a direct consequence of that.

avances et les bureaucrates de Bruxelles sont contre un accord de libre-échange. Nous avons également essuyé une rebuffade du Mercosur. Le Mexique a élaboré un accord de libre-échange avec l'Europe et négocie actuellement avec le Japon et entretient des relations constantes, probablement libre-échangistes, avec le Mercosur. C'est un sérieux problème et nous avons entendu des témoignages en ce sens.

Je suis d'accord avec M. d'Aquino qui veut amener les grandes entreprises canadiennes à prendre partie dans ce débat. Que faire, alors que nous essayons des revers et des échecs sur tous les fronts? Quelles erreurs avons-nous commises?

M. Wiebe: Je ne connais pas bien les détails exacts de nos approches dans ces dossiers. Je ne pense pas que le Japon ait repoussé nos avances. J'en ai parlé à un certain nombre de représentants et, bien qu'ils ne soient pas intéressés à conclure ce que nous appelons traditionnellement un accord de libre-échange, ils sont par contre intéressés à conclure un accord commercial qui permettrait de renforcer nos échanges, et nous devrions être très souples sur ce que nous cherchons à obtenir.

D'autre part, pour moi, c'est la fin qui est importante. Nous voulons en arriver à une entente qui renforce les échanges commerciaux avec les pays en question et peu nous importe, ou peu devrait nous importer que l'accord en question ne ressemble pas à un accord de libre-échange traditionnel ou qu'il ne soit pas la copie conforme de l'ALENA. Il faut que ce soit un accord qui donne à nos entreprises le signal que nous sommes intéressés, et qui signale à leurs entreprises que nous sommes intéressés à faire affaire avec elles; cela va dans les deux sens.

Je soutiens que nous devrions le faire; nous devrions poursuivre nos discussions avec eux. Si nos avances ont été repoussées, alors je crains que c'était peut-être une tactique traditionnelle de négociation. Beaucoup d'entre eux ne s'intéressent pas à cela parce qu'ils ont des dossiers agricoles qu'ils ne veulent pas mettre sur la table et que nous ne voulons pas non plus mettre sur la table. Voyons cela plutôt comme un accord visant à renforcer les échanges commerciaux.

M. O'Neill: Je n'ai aucune objection à essayer d'obtenir une plus grande libéralisation du commerce, que ce soit par une entente multilatérale ou bien par des accords bilatéraux. Si les conséquences sont que nous pourrions avoir accès à d'autres marchés à un coût plus bas qu'actuellement, alors c'est avantageux, reconnaissant bien sûr que c'est une entente réciproque. D'autres pays auront un meilleur accès aux marchés canadiens et je suis en faveur de cela. Je n'aurais pas des attentes très élevées et je ne pense pas que l'on avancerait beaucoup si vous mesurez le succès selon la part des échanges commerciaux avec divers pays.

Le Mexique a peut-être un accord de libre-échange avec d'autres pays d'Amérique latine, mais cela n'a nullement réduit la part de leurs échanges commerciaux avec les États-Unis. Au contraire, cette proportion augmente. Nous avons un accord de libre-échange avec le Chili, mais je ne crois pas que les données indiquent que nous avons eu une augmentation sensible des échanges bilatéraux entre les deux pays directement en conséquence de cet accord.

I am a full and firm proponent of trade liberalization to as great an extent as is possible. I suggest looking to multilateral agreements rather than bilateral agreements, and would not count on either agreement to be a source of change in the shares of trade that we currently experience.

Mr. Campbell: To what extent do we need these kinds of bilateral agreements to diversify? If these are tools, and the goal is economic development prosperity, do we need to increase our trade openness, the trade component of our economy? We are, at the moment, one of the most trade-dependent, open economies in the world. Is that going to do it for us?

Trade can be a tool of economic development. Trade liberalization may be, but not necessarily. I would take that kind of an approach. I am leaning toward revisiting the national economy. How can we use our national markets and resources to strengthen that component of our economic development?

Senator Grafstein: Two of you have suggested that multilateralism is the better way to go. However, we have been told that the Doha Round will fail. In effect, it is late and it will not be effective. Mr. Roy MacLaren, who is our high commissioner in England, says if we really want to accelerate diversification, even if it is a minimalist way to go, bilateralism is the best choice.

I make that as a comment. Does anybody disagree with Mr. MacLaren?

Mr. Wiebe: There are currently somewhere around 20 to 30 bilateral discussions going on, including those between the U.S. and other countries and Mexico. I tend to think that we ought not to be left out of those discussions.

The Chairman: I have a stinger here. I am told that this is a zinger from Senator Graham, who wants to ask a question about the Philippines.

Senator Graham: Dr. Wiebe, please give us a quick comment on the state of the Philippine economy.

Mr. Wiebe: These are difficult times for the Philippines. I tend to characterize it as a country that is just getting back on its feet when it gets hit by something else and gets knocked back down again. Their economy is in trouble. They are not creating the jobs that they thought they would, and as a result the president is in trouble and may not be around that much longer. I do not have any details for you, but I can get them. In general, however, I would say the Philippines is in a sorry state.

Je suis un fervent partisan de la libéralisation du commerce, dans toute la mesure du possible. Je propose d'envisager des ententes multilatérales plutôt que des accords bilatéraux et, dans un cas comme dans l'autre, je ne m'attendrais pas à ce que cela entraîne un changement dans la répartition de nos échanges commerciaux par rapport à notre situation actuelle.

M. Campbell: Dans quelle mesure avons-nous besoin d'accords bilatéraux de ce genre pour diversifier notre commerce? Si ce sont des outils, et si l'objectif est la prospérité économique, avons-nous besoin d'accroître notre ouverture commerciale, la part que représente le commerce dans notre économie? Nous sommes, à l'heure actuelle, l'une des économies les plus ouvertes au monde, l'une de celles qui repose le plus sur le commerce. Est-ce que cela va nous aider?

Le commerce peut-être un outil de développement économique. La libéralisation du commerce l'est peut-être, mais pas nécessairement. Voilà l'approche que j'adopterais. J'incline à croire qu'il faut réexaminer l'économie nationale. Comment pouvons-nous utiliser nos marchés nationaux et nos ressources nationales pour renforcer cette composante de notre développement économique?

Le sénateur Grafstein: Deux d'entre vous ont dit que le multilatéralisme est la voie à suivre. Pourtant, on nous a dit que les négociations de Doha vont échouer. En fait, elles arrivent trop tard et ne seront pas efficaces. M. Roy MacLaren, qui est notre haut-commissaire en Angleterre, dit que si nous voulons vraiment accélérer la diversification, même si nous choisissons la voie minimaliste, le bilatéralisme est le meilleur choix.

Je fais cette observation. Est-ce que quelqu'un est en désaccord avec M. MacLaren?

M. Wiebe: Il y a actuellement aux alentours de 20 à 30 tables de discussion bilatérale, y compris celle entre les États-Unis et d'autres pays et le Mexique. J'estime que nous ne devons pas rester à l'écart de ces discussions.

Le président: J'ai un avertisseur ici. On me dit que c'est un message du sénateur Graham, qui veut poser une question sur les Philippines.

Le sénateur Graham: Docteur Wiebe, auriez-vous l'obligeance de nous faire quelques brèves observations sur l'état de l'économie des Philippines.

M. Wiebe: Les temps sont durs pour les Philippines. J'ai tendance à dire que c'est un pays qui vient tout juste de se remettre sur pied, qui se fait frapper par quelque chose d'autre et qui se retrouve de nouveau au tapis. Leur économie est en difficulté. Ils ne créent pas les emplois qu'ils pensaient pouvoir créer, et en conséquence, le président est en difficulté et ne sera peut-être pas en poste encore bien longtemps. Je n'ai pas de détails à vous communiquer, mais je peux en obtenir. En général, je dirais toutefois que les Philippines sont en mauvaise posture.

The Chairman: I would like to thank our witnesses. We only have about three more meetings on this issue. We are drawing to a close, and may soon have some conclusions.

The committee adjourned.

Le président: Je voudrais remercier nos témoins. Il nous reste seulement environ trois autres réunions sur cette question. Notre étude tire à sa fin et aboutira peut-être bientôt à une conclusion.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:

Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*

Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

Tuesday, March 25, 2003

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Suzanne Vinet, Director General, Trade Policy II, Services,
Investment and Intellectual Property Bureau;

Claude Carrière, Director General, Trade Policy I, General Trade
Policy Bureau;

Matthew Kronby, Counsel, Deputy Director, Trade Law.

Wednesday, March 26, 2003

As an individual:

Tim O'Neill, Executive Vice-President and Chief Economist, BMO
Financial Group.

From the Canadian Centre for Policy Alternatives:

Bruce Campbell, Executive Director.

From the Asia-Pacific Foundation of Canada:

John Wiebe, President and Chief Executive Officer.

TÉMOINS

Le mardi 25 mars 2003

Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:

Suzanne Vinet, directrice générale, Direction générale de la
politique commerciale II, Services, investissements et propriété
intellectuelle,

Claude Carrière, directeur général, Direction générale de la
politique commerciale I, Politique commerciale générale;

Matthew Kronby, avocat, directeur adjoint, Droit commercial.

Le mercredi 26 février 2003

À titre personnel:

Tim O'Neill, vice-président exécutif et économiste en chef, Groupe
financier BMO.

Du Centre canadien de politiques alternatives:

Bruce Campbell, directeur général.

De la Fondation Asie-Pacifique du Canada:

John Wiebe, président et chef de la direction.